走出困局

危机下的自救之道

[illegible]

Out Of Predicament

COAY Books

目录
Content

- 第1节：第1章滞涨性世界经济的辐射(1)
- 第2节：第1章滞涨性世界经济的辐射(2)
- 第3节：第1章滞涨性世界经济的辐射(3)
- 第4节：第1章滞涨性世界经济的辐射(4)
- 第5节：第1章滞涨性世界经济的辐射(5)
- 第6节：第1章滞涨性世界经济的辐射(6)
- 第7节：第1章滞涨性世界经济的辐射(7)
- 第8节：第1章滞涨性世界经济的辐射(8)
- 第9节：第1章滞涨性世界经济的辐射(9)
- 第10节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(1)
- 第11节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(2)
- 第12节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(3)
- 第13节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(4)
- 第14节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(5)
- 第15节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(6)
- 第16节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(7)
- 第17节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(8)
- 第18节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(9)
- 第19节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(10)
- 第20节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(11)
- 第21节：第3章资本市场的噩梦(1)
- 第22节：第3章资本市场的噩梦(2)
- 第23节：第3章资本市场的噩梦(3)
- 第24节：第3章资本市场的噩梦(4)
- 第25节：第3章资本市场的噩梦(5)
- 第26节：第3章资本市场的噩梦(6)
- 第27节：第3章资本市场的噩梦(7)
- 第28节：第3章资本市场的噩梦(8)
- 第29节：第3章资本市场的噩梦(9)

第1节：第1章滞涨性世界经济的辐射(1)

第1章滞涨性世界经济的辐射

“任何人的死亡都使我受到损失，因为我包孕在人类之中。不要问丧钟为谁而鸣，丧钟为你而鸣。”

——约翰·邓恩

经济学家郎咸平曾有一段著名的秃鹰论：“你每穿一双耐克鞋，每逛一次沃尔玛，这两只秃鹰控制的产业链就要向美国输送一次财富。如果把每件商品价值等分成10份，它们每次都挑走最肥美的9份，只给中国的企业主丢下一份拌着自己骨髓的渣滓。”

这是郎咸平眼中中国制造所面临的围城困境：这两只冷血秃鹰，一只为产业资本，一只为金融资本，傲居产业链高端，大肆掠夺中国低附加值产品的价值。随着中国制造的生存价值不断被压缩，中国制造业出现前所未有的大危局。

然而，中国制造的大危局不单单是西方世界的“剥削与压榨”，毕竟世界是平的，我们与世界共感“全球冷热”。我们在成为“世界工厂”的同时，也共享西方发展的成果。同时，当世界经济驶入慢车道时，中国一样面临巨大的危机与挑战，“2008年也许是中国经济最困难的一年”。

来自大洋彼岸的经济剧变

“我和你，心连心，同住地球村。”

全球化不是风靡一时的时尚，更不是一场各国短暂扮演各种角色的天堂游戏，而是一种趋势。全球化在以特有的逻辑、规则，潜移默化地对每个国家的政治、经济产生着直接或间接的影响。经济学家弗里德曼告诉我们：在经济全球化的趋势下，每一个人都可以参与到世界的竞争中来；在经济一体化的现实中，科技、政治和经济革命正在消除各种壁垒，国家之间早已没有了国界。

中国，也不可避免地卷入了全球化的浪潮。

走出困局：危机下企业自救之道

第1章滞涨性世界经济的辐射

一场来自大洋彼岸的次贷危机，把世界经济拖入水深火热之中，导致这场经济闹剧的始作俑者就是“次级按揭贷款”(简称“次贷”)。

次贷是美国房产金融的产物，它之所以能在美国以迅雷不及掩耳之势发展，是美国国情使然：

在美国，房贷并不是银行的专利，有大批的信贷公司从中渔利。银行的垄断被打破，意味着白热化的竞争，为了赚钱，信贷公司“八仙过海，各显神通”，甚至不惜透支信贷者的信誉与购买力。在2005年之前，房市飘红，有越来越多的购房者抢着买房，信贷公司为了拉单子，不惜把根本不具备还款能力的人当做他们的上帝，越来越多的针对较弱还款能力者的金融产品问世。

虽然美国也有“基准利率”，但此利率却非中国的基准利率，它不是警戒线，只是参考线，各家信贷公司可以自行规定基准利率。具体到贷款人，贷款利率与个人信用息息相关，信用高，则利率低；反之亦然。

美国的大多数信贷公司没有背景，难以吸纳大量的民间资本，所以这些信贷公司只能出卖债券以获得资金。房产债券则通过华尔街打包公司将房屋债权打包卖给各类基金、银行和保险公司等，吞下这些债券的投资者则准备在家坐吃贷款人按照约定归还的本息。

在美国形成了一个长长的金融产业链：信贷公司、债权打包服务公司、投资银行、信用评级等中介公司、投资基金、投资基金的投资人，他们如同一根绳上的蚂蚱，房地产繁荣时，他们一荣俱荣；房地产泡沫被戳破时，他们一损俱损。

但是，被房地产牛市催生出来的次贷市场是一个既不成形又不规范的市场，看似浩浩荡荡，却缺乏流通性与信息透明度，甚至连投资人都不知道自己的债券到底值多少钱。房产利好时，他们赚得不亦乐乎；但随着加息周期的到来，房产盛宴戛然而止，还不了按揭的不幸

者越来越多，最终导致这个长而不稳的金融产业链的断裂，一场空前的次贷危机席卷美国。

当然，受次贷危机的能量波及的远不止美国。随着时间的推移，美国次级按揭贷款市场危机日益升级，成为世界“宠儿”，在经济领域兴风作浪，小干戈引发大风暴，在美国、亚洲乃至全世界都引发了不同程度的负面效应。股灾、大型金融机构倒闭、中小企业破产、房地产商血腥洗牌……所有的经济困境一拥而上，考验着世界对经济变局的应对能力。

第2节：第1章滞涨性世界经济的辐射(2)

到2008年7月，次贷危机已向全球发起了四波冲击：

第一波，始于2007年7月、8月，次贷危机开始爆发，大批与次级住房抵押贷款有关的金融机构破产倒闭，美国联邦储备委员会被迫进入“降息周期”；

第二波，从2007年年底至2008年年初，花旗、美林、瑞银等全球著名金融机构因次级贷款出现巨额亏损，美联储和部分西方国家央行不得不联手干预；

第三波，2008年3月，美国第五大投资银行贝尔斯登濒临破产，美联储紧急救援，并大幅降息75个基点；

第四波，2008年7月，美国两大住房抵押贷款融资机构——美国联邦国民抵押贷款协会（房利美）和美国联邦住宅抵押贷款公司（房地美）奄奄一息。

次贷危机像一个巨大的敛财机器，疯狂吞噬着人类积累的财富，人人谈“次贷”失色，很多人认为此次危机比2000年的纳斯达克网络危机有过之而无不及，这将是美元作为世界货币时代的终结。

作为世界经济的轴心，美国经济“牵一发而动全身”，全球经济在未来不安的状态中被迫步入经济滞涨期。

普世性的经济减速

“习惯的链条在重到断裂之前，总是轻到难以察觉！”自2001年以来，世界经济步入增长周期，连续的增长让人们忽略了增长只是经济周期的某一个片段，或许此轮前所未有的繁荣就要探到顶了。到2006年，以美国为经济增长引擎的世界经济，出现降温的痕迹。原本隐藏在繁荣中的危险因素，如通货膨胀、房地产市场崩溃、金融海啸等，一一浮出水面，蚕食着世界经济多年积累的经济成果。

随着这种经济负面因素所产生的停滞效应和滞后效应，伴随着2007年美国次贷危机的爆发，2008年的世界经济迈入更深的泥沼，发

达国家集体陷入衰退的阴影。翻开每一个国家的经济报表，上面的数字大都不能让我们对未来一段时间的世界经济保持足够的乐观。

在这场世界性的经济大考量中，美国除了吞下世界经济减速的苦果，还要成为首当其冲者，其承受着更为残酷的经济压力。2008年的美国，不得不在滞涨中苦苦挣扎。次贷危机像一个放大镜，彻底放大了衰退的美国经济。整个2008，美国经济几乎没露什么好脸：大批金融机构甚至资本大鳄在这场风暴中丧生；房地产市场持续恶化，到2008年10月，住房价格仍远未见底；就业率破天荒一路下跌，到10月，已达到6?1%，尤其是非农业就业岗位的急剧缩减，恰恰是美国就业市场进入疲软期最有力的见证；通货膨胀仍然居高不下，很难回落到3%之下，美国消费者承担着企业所转移的成本压力；美联储降息空间有限。就连一向乐观的经济学家也对美国经济判了“死刑”，新科诺贝尔经济学奖得主保罗·克鲁格曼忧心忡忡，“美国经济下行势头明显，失业率几乎可以肯定将达到7%，升至8%的可能性也很大。目前美国失业率为5年来最高的6?1%。”美国经济毫无争议地进入“严重衰退”期。

索罗斯把英国经济比喻成希腊悲剧，因为英国央行在英国经济即将陷入低迷之前，还不得不维持目前的利率水平。尽管与美国相比，英国的经济要景气得多，但英国的经济报告无一例外对未来抱有悲观态势：“英国经济正面临类似20世纪90年代的衰退”；“英镑走贬无法避免出口导向的经济呈现衰退”；“英国央行2009年将降息至3?5%，目前为5%，不过这对进入下行甬道的经济也仅是杯水车薪”。2008年春天看着遥远的乌云，慢慢在头顶笼罩，有些企业已经开始感知到这片乌云的分量。尤其是9月以来，随着金融海啸的蔓延，英国一片风声鹤唳——通货膨胀率上升到4?4%，房价下跌了近12%，每4分钟就有一个人宣告破产。

与美英相比，欧元区经济所受到的冲击要缓和得多。但从2008年第二季度开始，欧元区经济首次出现负增长，欧洲出口企业因欧元持

续走强而逐渐丧失生命力，各国经济敏感指数、商业景气指数均持续下跌，通货膨胀率却居高不下。9月金融海啸的肆虐，让大量购买美国银行衍生产品的欧洲银行饱受全球金融危机煎熬，欧元区噩耗不断，有越来越多的金融机构提前进入了金融风暴的黑名单。

第3节：第1章滞涨性世界经济的辐射(3)

日本经济一贯坚持的“停滞”状态也被打破，到2008年第二季度，也同样出现了负增长，尤其受世界加速度慢下来的大背景影响，日本出口大幅下降。小企业破产成为日本经济日趋萧条的另一表现，2007年就有14 015家日本中小型企业破产，而到2008年，仅9月破产案就高达1 408起，日本成为实实在在的中小企业“破产大户”。

……

经济周期的循环、次贷危机余波未了甚至带来金融风暴，世界经济如履薄冰。在全球性的经济风暴中，由于全球化、一体化的加剧，没有哪个地带可以产生免疫力、铸造避风港，中国也不例外。

有人曾质疑中国经济带给人的迷惑性。“盛世买古董，乱世买黄金”，为什么在中国，古董与黄金都比着翻番涨？中国，到底是乱世还是盛世？今天的中国，处于乱世与盛世“觥筹交错”的时期，世界经济处于乱世，而中国经济恰恰与乱世擦肩而过，仍然处于盛世，世界性的乱世不断向中国渗透，中国内部又是盛世。所以，中国盛乱很难一锤子定音。不过，抛开中国盛世论，世界性的乱世经济的确让中国感受到了瑟瑟寒意，倘若出现“西边雨”，中国也不可能心安理得地“东边日出”。

改革30年，打破了我国与别国的藩篱，也加强了我国对世界的依赖。亚洲金融危机已为我们提供了前车之鉴。高盛的预测模型显示，全球需求每下降1个百分点，将会导致中国的出口增长率下降6?2个百分点；而中国的GDP增长在很大程度上依赖于贸易顺差。2007年，中国的对外贸易顺差达到2 622亿美元，位居世界第一，成为推动中国经济增长的一驾强有力的马车。

过高的贸易顺差意味着中国经济增长因子过于单一，中国经济的增长过分依赖对外贸易。“安内”才能“攘外”，一个经济发展健康的大国，国内消费往往是促进经济发展的主要支柱，宜达70%左右。中国

的贸易顺差一枝独秀，远远高于其他国家，这意味着中国的经济增长对经济全球化的依赖性加剧。一旦全球经济的某一个链条出现差错，中国的经济很难不受牵连：

一旦世界经济出现衰退，就会极大地削弱消费需求，尤其会削弱对中国出口产品的需求。一旦全世界的消费者由于经济紧张而捂紧了钱袋，“中国制造”业就要唉声叹气了。世界开始拒绝“中国制造”，但国内由于投资过热催生起来的大规模“中国制造”却不得不靠向海外输出大量产品维持生存与发展。在世界链条上，“中国制造”出现了避之不及的经济悲剧——产能过剩。消费者成了蛋糕，蛋糕变小了，吃的人却不少，甚至还增多了，必然会有人挨饿。需求在全世界范围内缩减，具体到企业，就是关乎生存订单的减少与提高产品价格的欲罢不能。

同时，世界经济尤其是美国经济越衰退，中国经济越显得强劲，人民币升值的速度就越快，这对于出口企业无疑又是雪上加霜。世界经济降温，中国企业尤其是中国制造就要出一身冷汗。次贷危机这只蝴蝶的翅膀已经煽到了中国。

中国的蝴蝶效应

1963年，美国气象学家爱德华·罗伦兹在一篇提交纽约科学院的论文中提出“一只蝴蝶在巴西轻拍翅膀，可以导致一个月后得克萨斯州的一场龙卷风”。美国的次贷危机为全世界带来了蝴蝶效应。

次级按揭贷款市场危机愈演愈烈，其冲击波的广度和深度还在不断加广、加深，尚未出现衰减的迹象。隔岸观火，大洋彼岸烽火连天，那么看似“春光无限”、风尚平浪还静的中国也不可能高枕无忧。

次贷危机发生时，中国房地产也是牛气冲天，也是在刀刃上跳舞。同时，中国资本市场也有缺陷，其防火墙其实在弗里德曼“世界是平的”思想体系和“长尾理论”的框架结构中，某种程度上就如马其诺防线般脆弱不堪。中国的资本市场存在着低利率和房价上涨过快的潜在

风险，这一风险成为资本市场的薄弱链条，一旦发生断裂，则会是中国资本市场的一场灾难。

所幸，中国的信贷机构是“银行”独大，对贷款者的门槛较高，金融产业链也比较短。并且，有美国次贷危机在大洋彼岸敲响的警钟，政府也发现了房地产泡沫的苗头，连续打出宏观调控组合拳，实施从紧的货币政策，把房地产的牛头强按下去，并为中国金融体系安装了防火墙。即使出现世界性的经济危机，中国仍然保持稳健、较快的发展速度。2008年，中国第一、第二、第三季度GDP增长率分别为10?6%、10?1%和9%；第三季度虽有所放缓，但与低落的世界经济相比仍然让人感觉到了中国经济的强劲。

第4节：第1章滞涨性世界经济的辐射(4)

所以，中国不会重蹈美国的覆辙，更不会发生次贷危机。但是，面对次贷危机，中国经济也不是穿上了“软猬甲”，可以水火不分侵：

次贷危机所掀起的金融风暴虽然没有让中国的金融机构方寸大乱，但却为中国带来了巨大的汇率风险。次贷危机几乎让世界每个角落风声鹤唳，美国宽松的货币政策及美国经济衰退所造成的美元贬值，使中国成为世界流动资金的避风港，大量热钱流入中国。据中国人民银行公布的数据，到2008年9月末，国家外汇储备余额为19 056亿美元。热钱涌入过多，加速了国内人民币的流动性，加大了我国通货膨胀的压力和宏观调控的难度。而且，热钱倾巢撤出时，也会给中国的经济安全带来风险。

金融动荡不安，大量资金不得不流向商品市场，抬高了石油、粮食、煤炭等资源的价格，增加了中国的进口成本，并推动了国内的通货膨胀。2008年1月至5月累计，全国居民消费价格总水平同比上涨8?1%，流通环节生产资料价格同比上涨16?7%。

危机对中国的间接影响是导致出口疲软。在2007年，由于美国及欧洲需求减弱，导致我国的月度出口增长率已从2007年2月的51?6%下降至12月的21?7%；2008年下半年，我国对美出口金额增长8?88%，同比上年同期回落近9个百分点。由于财富缩水，与奢侈品相比，价值较低的生活必需品更受欢迎，廉价蔬菜、肉类逐渐摆上他们的餐桌；国外消费者的日常生活用品消费也逐渐趋向耐用与实惠。

大洋彼岸的蝴蝶效应在中国的杀伤力似乎不强，中国经济可以面不改色。但这只是宏观走势，具体到每一个微观个体，尤其是出口依赖型中小企业，次贷危机带给他们的依然是生死考验。

“活着，还是死亡，这是个问题。”自2007年以来，我们就不断听到企业倒闭的噩耗。尤其是被称为中国经济增长两大引擎的珠三角和长三角，那里企业密集型的倒闭更是让人瞠目结舌。2007年初，广东

省惠东市有3 000家造鞋厂，仅仅过了15个月，就有500家造鞋厂破产。

被记在死亡册上的企业多是中小企业，他们在享受着“船小好掉头”优势的同时，也承担着更大的风险。一旦次贷危机、成本上涨、市场萎缩多管齐下，他们将由于抵抗能力和生存能力差而迅速缴械。中小企业在次贷危机面前的表现，就不像中国的宏观经济那般从容了。次贷危机带给他们的危机有：

市场不断萎缩

对于大多数中小企业，他们不愿也没有能力走多元化道路，所以他们为自己定义的市场可能会非常狭窄；甚至某些中小企业的企业家会有些偏执狂，要穷尽一生的光阴来耕耘这一小块市场。这种市场专注令人钦佩，但也埋下了祸根，一旦市场由于某种原因急剧萎缩，这些单一的市场开拓者将无所适从。次贷危机所导致的国外需求锐减，让很多制造类企业尝到了过度依赖出口市场的“苦头”：

在广东东莞大岭山镇这个扛起“中国家具出口第一镇”大旗的地方，大多数企业步履维艰。远大家具董事长这样倒苦水：“现在有一句话就是，做得越多就亏得越多。”

美尔雅进出口贸易公司总经理李克国悲叹：“像去年我们春交会大概有两千万美元签单，那么今年我估计可能也就是一千三四百万美元吧。”

在义乌国际商贸城，一位圣诞工艺品的小老板，除了在互联网上关注美国次贷危机发起第几次冲锋外，就是百无聊赖地看电视。圣诞工艺品的外贸旺季已经结束，但他只完成了去年同期三分之二的外贸订单。如果次贷危机继续兴风作浪，到2009年，他也只能卷铺盖回家了。受成本上涨的影响，圣诞礼品出口利润率已经不到5%，薄利却不能多销，只要不亏损就是万幸了。

需求减少还不是导致市场萎缩的所有因素，美元贬值甚至欧元贬值也让这些中小企业不堪重负，义乌兄弟星灯饰有限公司总经销王杰

富深有感触：“不光是美元贬值，北京奥运会后欧元对人民币汇率也从10?6跌到了9?2。现在外商过来拿货，在计算器上噼里啪啦一算，发现去年可以赚的钱今年已经赚不到了，于是就不买你的了。”

第5节：第1章滞涨性世界经济的辐射(5)

成本提高、中国出口退税下调、加工贸易政策变化，几乎把中国制造的低成本优势消融得一干二净，很多贸易商把目光瞄准了成本更低的印度、越南等地，毕竟他们也不想把鸡蛋放在一个篮子里。

一个全世界做蒸汽机再好的企业，在今天也难以存活，因为他们在市场已无立足之地。经济萧条期，再完美的奢侈品，也可能无人问津。同样道理，海外市场萎缩，也让中国制造承受着切肤之痛。

成本日益提高

资本很识相，在次贷危机的打击下，金融机构也是“泥菩萨过河自身难保”，趋利避害的资本纷纷流入商品市场，导致成本大幅上涨。除了涨得离谱的原材料成本及大势所趋的劳工成本，还有巨大的运输成本。美国劳工部统计，40英尺标准集装箱从上海到美国东海岸，平均成本已经从2000年的3 000美元上涨到2008年7月的8 000美元。

运输成本的暴涨，剪断了外国进口价格与中国廉价劳动力的套利关系。其中，家具、制鞋、工业机械等价值与重量比率偏低的企业受到的冲击最大。在高涨的运输成本压力下，有些国家不再舍近求远，开始加快进口市场的本土化与就近化。美国与墨西哥的贸易日益密切，墨西哥出口到美国的总量正在以每年7%的速度增长。美国加州一家制造航天、激光、医疗科技与钻油设备等的公司，被运费所逼，由过去向亚洲采购零件转而采购美国本土制造的零件。

尽管到2008年9月，部分能源价格有所下滑，但运输成本提高所带来的滞后效应依然存在。

资金短缺

次贷危机虎视眈眈，中国政府屡屡亮出“货币紧缩”的金牌，以避免中国经济由于过热而陷入雷区。货币紧缩提高了银行的门槛，小企业根本入不了银行的“法眼”，陷入贷款无门的困境。所以，对于大多数中国企业来讲，银根紧缩并不是好消息。银行过紧的信贷政策，会

对那些房地产类、劳动密集型等资本需求量大的企业，产生较大冲击。他们现在正处于生存发展的冬天，稍有不慎，就有可能倒在资金链断裂上。

同时，站在次贷第一线的外商，受次贷牵累，出现资金链紧张或断裂等财务危机，还有一些在国内的采购商，由于无法偿还债务而破产或溜之大吉。

宏观局势日益严峻，外商又频频在资金链上栽跟头，这使得中国企业的日子更加难过。

在温州，最忙的除了为生存奔波的企业家，还有中国出口信用保险公司的员工。他们无奈地表示，“我们最近隔三差五地加班加点，几乎每天都要给出口企业做报损材料。受次贷危机的波及，很多海外企业资金周转出现问题，导致了破产、拖欠货款、不还款、拒付款等赖账现象的发生率直线上升。在温州的出口企业中，以皮革行业、电器行业以及汽车摩托车配件行业受损最为严重。”截止到2008年6月11日，中国信保当年已经为投保的温州出口企业赔付95万美元。

在义乌，外贸公司拖欠货款成了家常便饭，很多“两三名业务员，几台电脑，几张办公桌”的外贸公司，由于资金链紧张逃到境外。

资金链是企业的生命线，企业之死大多死在资金链断裂上，销不出货、贷不到款、拿不到货款，把企业的资金链绷得紧紧的，长此以往，“企将不企”。

走不出的低价怪圈

中国制造在短短的时间内崛起，并成为“世界工厂”，一方面源于中国改革开放所产生的巨大推动力，另一个重要因素是中国制造的低成本优势。

随着成本上涨，很多中国制造企业已经无法承接低成本的订单，价格被外商压得太低，他们几乎没有利润可赚；而一旦他们提价，外商就会转而寻找越南等低价产品区域。

在广东，一位玩具厂老板有800名工人，每年出口价值1 000万美元的玩具和儿童家具，但从2006年开始，他的成本每年上涨30%，却提不得价：“我们的利润已经没有了。如果今后几个月里情况没有改变的话，这个厂只好关门大吉了。”以至于有人说：“恐怕集世界上全部的才智和汗水都难以拯救这家工厂。”

第6节：第1章滞涨性世界经济的辐射(6)

浙江一家出口服装的贸易公司，不再接沃尔玛的订单了，因为沃尔玛出价太低，工厂根本无法做，沃尔玛“也不在一棵树上吊死”，把20%的服装订单转移到越南、柬埔寨了。

国外采购商也感受到了中国制造的冬天，中国制造的这块肥肉已经没多少油水可榨，他们开始处处撒网，给自己留后路。德国零售商TKI有限公司，在孟加拉、印度都有工厂，哪里便宜就在哪里下订单，所以他们不会买“中国企业提价的账”。

利润下跌，为了生存，一些企业被迫偷工减料以保证微利，结果在质量上卡了壳，又给外商坚持低价提供了把柄。

转来转去，中国制造还是走不出低价怪圈。

他山之石：冷观越南金融危机

次贷危机犹未尽，越南的金融危机也来“插科打诨”，和草木皆兵的世界经济开了个不大不小的玩笑。

2008年5月，世界的经济地图上，再次出现经济黑洞，不起眼的越南，掀起轩然大波。

自2007年底显现的越南金融风险到2008年5月已演变为明显的金融危机，5月越南消费者物价指数（CPI）涨幅达到了25?2％；短短8个月的时间内，越南证券交易指数从1 106点下跌到了396点；胡志明市某些地区的房价已经较去年底下跌了约50%；交易员预计在未来12个月内，越南盾兑美元将贬值超过1/3。此外，还有继续扩大的贸易逆差、财政赤字、外债累累。

越南经济乱象丛生，主要源于以下原因：越南政府“鱼和熊掌兼得”，既要引进大量外资，以促进本地经济的发展，又不希望资金外流，不惜一切代价支持本土企业的发展。不知不觉中，银行的钱袋松开了，从而导致经济过热——通货膨胀，同时股价飙升、楼价也节节攀升。经济过热暗藏杀机，越南政府应及时刹车，但政府不愿意为当

时的“大好经济形势”泼冷水。经济持续走高、过热，超出了越南政府的控制力，最终演化为一场声势浩大的金融危机，股价、楼价大跌，从而爆发金融危机。

由于金融危机，越南处于水深火热中。大家更担忧的是，越南的金融危机会不会重蹈11年前亚洲金融危机的覆辙？越南是否会成为亚洲甚至全球性的经济危机的“多米诺骨牌”效应中的第一块骨牌？

同时，越南金融危机给了中国两个危险信号：一是越南金融危机会不会产生传递效应，波及中国，给中国经济尤其是资本市场带来冲击；二是中国也存在与越南相似的经济问题，如通货膨胀，中国会不会由于CPI居高不下，而陷入经济困局。

中国的经济不至于脆弱到被越南金融危机这根稻草压倒：与越南相比，中国拥有的外汇储备规模十分庞大，提高了安全系数；针对中国经济过热的状况，中国政府也有所行动，多次上调准备金率，这是过剩流动性的对冲，有利于控制通货膨胀、加强政府对各项宏观经济指标的调整，还能有效预防越南金融危机所引发的大量外汇、热钱的涌入。所以，上调存款准备金率，等于是给中国的经济构筑了一道防火墙，有助于避免通货膨胀从结构性向全面性转移。

因而，越南危机对中国经济的影响有限。唯一受影响较大的是在越南安家落户的中资企业。危机来袭时，大部分中资企业“厚道”得多，他们没有临阵逃脱，而是在观望中采取各种措施以求生存。

压缩成本是中资企业作出的第一个应急反应。尽管很多国内企业曾一度羡慕越南中资企业低成本的好日子，但受越南金融危机困扰，这些中资企业也郁闷起来：“目前的市场需求量仅仅为去年同期的30%，而且市场还在进一步萎缩。大家除了食品以及生活必需品，很少再买别的东西，有钱则更倾向于兑换美元或人民币。相对于市场萎缩，则是原材料价格的飞涨，企业只要启动运营，就很难控制住成本。”动一动，就要伤筋动骨，所以他们宁可选择保持小规模经营，甚至不作为，以避免消耗过大而成为这场危机的牺牲品。

烟台冰轮（越南）有限公司用5年的时间来培育越南市场，“走了一条先销售后制造，先市场后建厂的稳健路子。因为我们5年的经验已经证明了越南这个市场非常大。”越南特有的资源禀赋让这家颇有眼光和魄力的企业沉醉——越南先天条件优越，水产养殖发达，对工业冷冻与食品加工冷藏设备的需求量大，市场利润高。视野回到国内，腾笼换鸟正进行得如火如荼，烟台冰轮整整早了5年。他们的“敢为天下先”，让他们在世界经济的版图上占有了一席之地。面对这场金融危机，他们的对策是节约开支、降低原材料采购成本、加快应收账款回收力度、挖掘市场潜力、多方筹措资金、丰富高利润产品。

第7节：第1章滞涨性世界经济的辐射(7)

为了躲避贸易壁垒，亚洲最大的蜡烛生产企业——青岛金王在2008年5月就把韩国工厂迁移到越南，他们不仅可以借助越南这块风水宝地巧妙躲过欧美国家实施的贸易壁垒，还获得了越南劳动力成本低廉的实惠，越南的劳动力成本仅为中国员工的一半。为应对越盾贬值，他们与客户结算时全部用美元。

随着次贷危机的光环越来越耀眼，越南金融危机的“热度”逐渐消退，至今已很少被经济学家、媒体大肆提及。然而，越南金融危机仍然为中国经济敲响了警钟，而中资企业在越南的从容表现更值得国内企业借鉴。

次贷危机仅仅走完了三分之一

越南金融危机最终没有重蹈11年前的覆辙，让我们长舒了一口气。但次贷危机却越演越烈，丝毫没有见底的迹象。2008年6月，美国著名的对冲基金经理约翰·保尔森悲观预计：“次贷危机仅仅走完了三分之一。”2008年7月，美联储主席伯南克作出暗示，这场危机很可能会持续到2009年。

3个月后，保尔森的预言得到验证。次贷危机再次发酵，向世界经济发起第五轮冲击，华尔街的泡沫神话彻底被戳破。贝尔斯登和雷曼兄弟两家投资银行先后阵亡，房利美、房地美、美国国际集团等房地产和保险巨头则奄奄一息，亟须美国政府伸出援助之手，世界经济被这次金融飓风卷入更深的旋涡。倒闭、裁员、救市成为2008年9月、10月以来出镜率最高的世界性词汇。美国出台了多个救市政策，而法国、瑞典、比利时、荷兰等国也一掷千金，推出千亿救市方案。

面对动荡加剧的国际金融环境，中国政府也重拳出击：

从2008年9月16日起，下调一年期人民币贷款基准利率0?27个百分点；存款基准利率保持不变。从2008年9月25日起，除工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮政储蓄银行暂不下调外，

其他存款类金融机构人民币存款准备金率下调1个百分点，汶川地震重灾区地方法人金融机构存款准备金率下调2个百分点。

贷款降息是银行向企业放松钱袋的信号，有利于降低企业的贷款成本，减轻财务负担，以救中小企业于水火之中。货币政策回暖，让中小企业看到了春天的希望。

然而，政府撑起的保护伞再大，也不可能将中小企业悉数保护。货币政策往往具有时滞效应和累加效应，先前紧缩的货币政策影响依然存在，而降息的货币政策对中小企业的传导作用尚需时日，资金问题仍然是中小企业的老大难。自2008年9月以来，世界经济中了次贷危机更深的毒，大面积的恐慌除了因为老百姓的财富的确缩水了，还来自他们的心理层面，他们的消费需求被抑制到更低的层面。

随着新一轮金融风暴的肆虐，有些苦苦挣扎的企业终于无力回天轰然倒下。2008年10月，全球最大的玩具代工商之一——合俊集团旗下两工厂倒闭，6 500名员工失业。由于成本上涨、人民币升值、融资无门、对美洲市场过分依赖等负面因素齐发力，这家已是3个世界玩具知名品牌代工厂的玩具大亨在2008年上半年就亏损2亿港元，而金融风暴又在这些企业难以愈合的伤口上撒了一把盐。所以，“合俊集团能撑到现在已经不容易了”。

无独有偶，合俊集团部分工厂的倒闭还没走出舆论的焦点，与合俊规模相当，同样为美泰、迪斯尼等知名品牌代工的另一大玩具巨头——中山崇高玩具公司也因不堪重负而裁员6 000人以解燃眉之急。他们订单不敢多接，好多工人闲着，每人每月只能拿700多元的最低工资，欠供货商货款，2008年上半年税前亏损3 104万港元。

如果说2008年9月之前的寒冬还不够寒冷，很多靠品牌、质量过冬的企业还能应付，那么自9月就肆虐的金融海啸则让他们感到酷冬的阵阵寒意：大森制衣集团是一家年产值千万元的服装出口企业，他们也一样不可避免地要面对锐减30%的订单；不堪金融风暴重击，AIG

（美国国际集团）申请破产，导致2008年6月刚刚启动的力帆汽车AIG合资项目遭遇流产，同时力帆的出口量由于国际银根紧缩而缩水。

第8节：第1章滞涨性世界经济的辐射(8)

被金融风暴魔咒缠身，大企业尚难自保，小企业的遭遇更差，撑不下去的大有人在，勉强撑着的是“缺钱，更缺信心”：

在香港，仅2008年10月中上旬，就有50家港企申请清盘，平均每天有3家企业清盘，连老字号泰林门店也难逃厄运。

在温州，大批素以坚韧著称的草根企业也染上了破产或停产的“瘟疫”，他们中一半以上以出口为主的服装加工厂处于停产或半停产状态。作为浙南最大的服装生产基地，温州乐清早无昔日熙攘繁忙的场面，燎原之势渐成星星之火。高成本压低了他们的利润，一件出厂价105元的西服，利润还不到5元钱。然而即使薄利，也不能多销，他们在价格上的委曲求全换来的却是由于汇率变动所导致的订单骤减，更让他们郁闷的是有幸抢到订单，辛辛苦苦完工，接到的却是外商恶意悔单的噩耗。

“如果你在错误的路上，即使奔跑也没有用。”次贷危机仅仅走完了三分之一，美国经济痊愈尚需时日，少则两三年多则四五年，长路漫漫，再有生命力的企业恐怕都会在等待中敬候暮霭中的丧钟敲响。企业不能把所有希望都寄托到美国经济复苏上，唯一的出路是勇于变革，寻找每一个可能生存的夹缝。

独辟市场蹊径

次贷危机对中国制造的冲击集中体现在市场层面上，企业对海外市场尤其是美国市场的依赖性越强，受到的冲击就越大。中国企业只有改变单一的市场方式，避免市场过于狭长化，学会“狡兔三窟”，才有生存的可能。

虽然世界经济普遍不景气，但也不都是旋涡，除了欧美是重灾区，中东、南美与非洲则要“和平”得多，如果稍稍改变市场的风向标，也能在海外市场站稳脚跟：

江苏春兰进出口有限公司的海外市场重头戏在欧盟、中东、南美、非洲等地，避免了与次贷危机的正面交锋，2008年上半年春兰在国外市场的销售额增长22?4%。

在义乌市，虽然有大批中小企业倒闭，但也有逆势飞扬者，很多中小企业嗅到次贷危机的苗头，转而开拓俄罗斯、德国、西班牙市场，给自己留下了转身的空间。因而，义乌市外贸部门的统计数据显示，2008年1月至9月，金华海关接受义乌小商品出口报关单21?25万份，还比2007年增长了28?38%。

当很多企业虎视眈眈盯着世界的市场版图亮剑海外，甚至连一个犄角旮旯都挖空心思要占领时，却犯了“骑驴找驴”的错误。与疮痍满目的美国经济相比，稳健的中国市场才是最大的避风港。有不少企业已经开始尝试“两条腿走路”，内销外销两手抓，且两手都要硬：

武汉服装出口大户爱帝服饰原来把大部分精力都放在开拓海外市场上，受次贷危机“毒害”，他们开始放眼国内市场，并一口气在国内开了五六百家店。外贸巨头美尔雅也跃跃欲试，在保证不丢掉出口贸易的同时，向国内市场试水。山东皇明太阳能集团有限公司是生产太阳能热水器的大户，主要靠向海外销售昂贵的太阳能设备赢利。这些昂贵设备之所以在国外畅销，在于很多欧美国家对绿色环保设备的大宗采购有补贴。经济不景气，一些国外政府砍掉了这部分支出，没有政府撑腰，海外客户也不那么财大气粗了。皇明借坡下驴，借中国的环保热向国内市场转移，如向基础建设部门推广太阳能交通灯、草坪灯等产品。

一场次贷危机，彻底粉碎了中国制造的“世界工厂”梦，也让企业感受到了欧美市场依赖症所带给他们的煎熬。这次危机，把他们带出了安乐窝，“出口转内销”对企业来说，是机遇，更是挑战。

然而，外销转内销并不是包治百病的灵丹妙药，一些100%依靠外销的中小企业，在国内不但叫不响自己的牌子，甚至因为做OEM，连

牌子都没有，也没有足够的渠道，内销无疑是白手起家，风险也不小。

控制成本

在西方，有这样一则民谣：

丢失一个钉子，坏了一只蹄铁；

坏了一只蹄铁，折了一匹战马；

折了一匹战马，伤了一位骑士；

第9节：第1章滞涨性世界经济的辐射(9)

伤了一位骑士，输了一场战斗；

输了一场战斗，亡了一个帝国。

勿以恶小而不制。当丢失一个钉子时你可能还认为是微不足道，那么，当一个帝国岌岌可危时，你已无力回天，再回头寻找那个致命的钉子时，却发现为时已晚。一场小小的危机足以让企业毙命。

勿以善小而不为，任何看似微不足道的省钱细节，都可能救企业于危难之中。控制成本是一个庞大的命题，精打细算也不应在压低原材料与劳工成本上止步。

对于那些擅长漂洋过海与外商打交道的企业，对采购成本的控制显得尤为重要。很多外商为了降低采购成本，会逐步减少商务旅行和参加展会的数量。为了弥补这种缺陷，电子商务开始大行其道，国内有不少企业已经尝到了追赶电子商务这种交易潮流的甜头。嘉兴市日信塑胶实业有限公司从2007年2月成为阿里巴巴“高级中国供应商”会员，在8个月内的时间积累了20多位海外客户，该公司负责人对此乐此不疲，“订单不会从天而降，通过电子商务直接与外商面对面交易，不光可以减少交易环节，也增加了拼单的胜率。”

武汉诗发绣品工艺公司意外地通过网络承接了美国陆军部队制服肩章的刺绣工作，网络外贸生意已占该公司80%的收益。谈起网络生意，该公司的负责人津津乐道：“网上谈生意，常常让你意想不到，从不认识到成交，30分钟搞定。”

在美国，有一位女性从孕妇难看的内衣找到了商机，她认为难看的内衣大有文章可做，于是给当地的商会写信，建议生产漂亮的孕妇内衣，但当地商会不予理会。后来，这位聪明的女性通过互联网与浙江一家生产内衣的企业合作，以差异化赢得市场，双方实现了双赢。

穿好品牌这件救生衣

“什么是‘品牌’？‘品牌’就是当别人都死掉的时候，你还活着，你就成了‘品牌’。”危机面前，品牌成为最后一件救生衣。

作为企业的一张脸，品牌彰显的不仅是企业的文化与品质，还是维系市场与消费者的黏合剂。拥有品牌的企业，可以理直气壮地以原材料涨价为由提价，也可以在订单萧条时仍然拥有忠实的老客户。2001年美国经济低迷时，老百姓攥紧了钱袋，但在高档消费品之列的星巴克却生机勃勃，甚至创造了比昔日更好的业绩。由于对星巴克的品牌认同，即使星巴克提价，消费者仍然络绎不绝。

以加工和外贸为主的利时塑胶有限公司，为保住“利时”品牌的含金量，不断进行创新，从功能、外观到材质，最快时每天平均有3～4个新产品面世。创新大大提升了产品的附加值，产品已经从平均每个3美元提高到12美元，订单并没有因提价而萎缩，反而增加了。凭借品牌这把利剑，利时在日益缩小的市场蛋糕中切下了更大的一块。

企业，不应该成为池塘里的鸭子——由于暴雨的缘故水面上升，便开始在水的世界之中上浮；由于河水干枯水面下降，便开始在水的世界之中下沉。一旦企业卖出的是品牌，而不再是产品或原材料，就不会随着水面沉浮而被动升降，而是会始终保持良好的制高点。

化宏观经济之“危”为企业之“机”

美国Lockhead Martin公司前任CEO——奥古斯丁曾这样告诉我们：“每一次危机的本身，既包含着导致失败的根源，也孕育着成功的种子。发现、培育以便收获这个潜在的机会，这就是危机营销的精髓。”危机公关的最高境界就是化危为机，这才是高手之道。

今天，次贷危机给企业带来了最为残酷的生存危机。

有人曾把危机形象地比喻成脖子上的一条围巾，把企业比喻成一个人。有的企业被这个围巾勒伤、甚至勒死，但是也有企业将它作为服饰的点缀或者用来取暖，锦上添花。危机面前，只要公关有道，就能化危为机。

我们都知道半瓶水的故事：面对半瓶水，悲观者说，“糟糕，只剩半瓶水了”；乐观者说，“不错，还有半瓶水呢”。次贷危机所带给我们的也不全是噩梦，在噩梦中还潜藏着机会，富有远见和卓识的企业可以借行业洗牌之机改变在市场中的地位。

第二次世界大战之前，好莱坞还名不见经传，远不如今天这般在世界享誉盛名。战争期间，欧洲电影企业纷纷倒闭，好莱坞电影乘虚而入，得到发展的机会；20世纪70年代，由于石油危机，好莱坞电影在海外市场开始碰壁，然而东方不亮西方亮，好莱坞转向国内，挖掘曾被边缘化的黑人消费者，推出符合黑人观众口味的电影并从美国国内向非洲进军，如今美国电影已占有了非洲一半以上的市场份额。

在次贷危机四处蔓延的今天，有些企业仍然能抓住稍纵即逝的机会。2008年6月，美国亚特兰威汉公司带来美国的9块地在中国拍卖。次贷危机让美国的承建商无力偿还银行债务，为缓解资金链危机，他们把这几块地以低于原价50%的超低价卖给威汉公司，威汉公司在危急时刻低价买地，等到局势回暖房价上涨时，就可高价抛出，一进一出，威汉公司赚得盆盈钵满。

“在大海上航行的船没有不带伤的”，关键只在于怎样处理它的“伤口”——是顽强地斗争，以显示一种对正当权利的自我捍卫，还是积蓄最后爆发的力量？

次贷危机，是企业在航行中避无可避的暗礁巨浪，为赢得生存，企业就要学会寻找突围之路，力挽狂澜，扭转败局。次贷危机总有一天会烟消云散，在生死线上苦苦支撑的企业，一定要“熬”下去。只要坚持活下来，才能赢得未来世界与中国经济的稳定发展，那才是真正的“剩”者为王。经过洗礼，枝更繁，叶更茂！

第10节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(1)

第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？

这是一个最坏的时代，这是一个最好的时代。这是一个令人绝望的冬天，这是一个充满希望的春天。我们面前什么也没有，我们面前什么都有。

——狄更斯《双城记》

当我们一再抱怨由于某些制度、法律滞后于行为，导致某些合理但不合法的经济行为得不到认同，某些不合理的经济行为却由于打了擦边球，堂而皇之抢占高点时，制度、法律日臻完善。然而，当新的制度、法律出台时，很多企业患了不适症。

新《劳动合同法》的出台，在于国家以不容置疑的态度、强制的形式，把一些游走在山野中的草莽绿林好汉训练成正规军。但新法实施的消息一经传出，就被演化为“狼来了”的多个版本在坊间流传。

新法的出台，到底是摧毁企业的暴风骤雨，还是史无前例的良性布局？是福，还是祸？

“狼来了”的经济学故事

新法欲来，风满楼？

多年来持续上涨的劳动力成本，让企业如鲠在喉，难以下咽。《2007中国农民工(蓝领)报告》显示，2007年国内农民工收入普遍上涨200元，月收入达到1 200元左右。新《劳动合同法》“不合时宜”的出台，则让企业在“狼来了”的呼声中仓皇失措。

走出困局：危机下企业自救之道

第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？

今日的果，来自昨日的因。劳动力成本上涨是人道主义与市场经济双重作用的结果，我们没有任何理由去干预劳动价格的上涨。

谁给农民工涨工资？供求关系。随着经济的鼓点越打越快，世界资本都在觊觎中国低廉的劳动力成本，越来越多的劳动密集型企业星

罗棋布，中国也由此摘得“世界工厂”的桂冠。然而，劳动力也不是滔滔江水，用之不尽取之不竭。企业招工的胃口大开，导致一波又一波的“民工荒”接踵而至，劳动力短缺，工资上涨水到渠成。

墨菲法则告诉我们，该来的总会来。这是一个资本不能一手遮天的时代，人本渐渐浮出水面，并成为人道主义的一张醒目名片，民众、社会和历史都在呼唤人本。赋予市场经济以人道主义，道德不断对资本独裁进行挑战和制约，给劳动者带来福音、撑起保护伞，这是世界经济的潮流，也是中国经济的趋势。所以，新《劳动合同法》是人本主义不断渗透的结果，是民意所向。

与新《劳动合同法》狭路相逢，顺势而行才能胜。然而，很少有企业能够心平气和地迎接2008年1月1日新《劳动合同法》的出台。

第11节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(2)

随着新《劳动合同法》出台的日渐逼近，企业对《劳动合同法》的恐惧如影相随，在他们看来，新法带给他们的都是坏消息：

人力低成本是中国企业的优势资源，旨在保护劳工的新法无疑是对人力成本的一次挑战，诸多企业的价格优势不复存在，其竞争力会大打折扣；这对原本利润空间狭小的企业更是一场生死考验，因为人力成本的提高会让他们不堪重负，利润再次被压缩，生存亦成问题；无固定期限劳动合同帮助劳动者“重拾铁饭碗”，却不能附加以有效的激励机制，尤其是高新技术企业，创新、活力的缺失将会成为企业发展的瓶颈。企业会不会成为疗养院？新《劳动合同法》会不会矫枉过正，不利于中国经济竞争力的提升？

新《劳动合同法》还未出台，正反双方就在大小媒体甚至街头巷尾进行唇枪舌剑。正方认为，新法可以让中国尽早结束劳动力价格低廉的时代，有利于提升中国的竞争力；反方则认为，新法出台，过早削弱劳动密集型产业的比较优势，被新法逼迫的产业升级很有可能是早产儿。无论正反双方如何针锋相对，有一点却是毋庸置疑——新法将导致劳动力成本提高。

与旧《劳动合同法》相比，新《劳动合同法》为劳工撑起的保护伞越来越大，增加了工作地点和职业病危害等防护条款、工作时间和休息休假条款、合同到期前终止要付经济补偿金条款等等，这都让资方感到了成本之殇。

那么，新法实施后到底给企业增加了多少成本？2008年2月11日的《中国青年报》，向我们提供了这样一个调查样本：

以南京市一个不为员工缴纳五险、辞退员工不给经济补偿、不实行带薪休假的企业为例：

在社会保险方面，按照南京市的规定，企业为员工缴纳的最低社保缴费基数为每月1 189元，养老、失业、生育、工伤、医保五项保险

合计每人每月缴费536?73元，其中个人承担140?79元，企业每月要为一名员工缴纳社保费395?94元。

辞退员工的企业需要给员工经济补偿，《劳动合同法》规定，企业与劳动者签订的劳动合同到期需要解除劳动关系，企业要向劳动者支付经济补偿，经济补偿按照劳动者在本单位工作的年限，以每满一年支付一个月工资的标准向劳动者支付。不满一年的按一年计算。也就是说，企业实际上每年支付给员工的工资不是12个月，而是变成了13个月。以南京市职工最低工资标准850元计算，企业每年要多支付850元。

关于强制带薪休假的规定，员工在企业工作满1年以上10年以下必须带薪休假5天，否则要按照3倍工资支付加班费。企业对于这项的支出是：年工作日：365天-104天(休息日)-11天(法定节假日)＝250天；照此计算，员工每月实际工作日为20?83天，按照职工最低工资标准850元计算，每个工作日工资为40?8元，如果不允许员工带薪休假，企业每年要向员工支付612元。

以上3项，企业每年为每个员工多支付6 214元，按照南京市最低工资计算，企业的劳动力成本上涨了61%。

新法还未实施，企业已经开始叫苦连天：南京一家物业保洁工程公司，需要承担经济补偿部分和带薪休假部分，为公司每人每月增加122元，增加的劳动成本挤掉了他们14%的利润，而他们的毛利润还不过20%；南京一家加工出口铁制品的企业，新法实施后，他们就每月增加20多万元的工资；北京鼓楼一家酒店的老板每月要为其酒楼的400多名服务员多支出144万元的保险。

对于很多草根企业，新法实施点中的是他们的生存死穴，劳动力成本上涨直接让他们步履维艰。其中，让企业心忧的还有新《劳动合同法》力推的无固定期限合同：

《劳动合同法》规定：劳动者在满足“已在用人单位连续工作满十年”或“连续订立二次固定期限劳动合同”等条件后，就可以与用人单位

订立“无固定期限劳动合同”。很多企业经营者认为，这看上去很美的新《劳动合同法》，是对铁饭碗时代的回归，为资方用人加了一道紧箍咒。

第12节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(3)

资方对这个“无固定限期合同”有一肚子苦水要倒：

“这意味着一旦签订无固定期限劳动合同，劳方就成了永久员工，资方要对其终身雇用。很显然，这一规定给资方用人加了一道紧箍咒。”

“对那些工作即将满十年的员工，是否要续签合约？对那些连续两次签订一年合同期限的新员工，在其第二次合约到期后是否长期留用？另外，一旦企业未来出现经营调整，新用工制度会否给企业带来过重的成本压力？”

“凭什么劳动者可以根据自己的意向选择是否在企业继续劳动，而企业便没得选择必须养他？”

……

事实上，“无固定期限劳动合同”只是为劳动者披上的一件保护衣，并未给员工贴上“永久员工”的标签。因为，根据《劳动合同法》第三十九条、四十条和四十一条的规定，如果员工出现违规，或者不能胜任工作的情况，同样可以被辞退。“无固定期限合同”这条“狼”没有企业所想象的那么可怕。

中国制造能够在世界经济铜墙铁壁的包围中披荆斩棘，如入无人之境，很大部分源于低廉劳动力价格这个镇企之宝。“休克疗法”之父杰弗里·萨克斯在1992年来到中国时，曾这样评价：“我终于理解了9%的经济增长率意味着什么——一个从不停止运转的经济，工作昼夜不停地轮班倒以弥补失去的时间。对中国而言，需要弥补的时间是550年。”为贫穷压制的生存所迫，中国以牺牲青春年华为代价的辛勤劳动夺得了世界产业链的制造环节。

然而，劳动力价格低廉也有底线，更不是长远之计。

暂且抛开劳动力福祉、人道主义不谈，中国低廉的劳动力价格只能让企业向“垃圾产业群”靠近，很多坚持低工资的企业，以压低工人

工资为王牌来获得利润，大大削弱了产业升级的能动性，导致了乱象丛生——就业无序、产值低下、能耗巨大、内部创新不足、产品溢价能力差、市场秩序被扰乱。长痛不如短痛，劳动力成本提高了，可以让企业尽早从低劳动成本依赖的阴影中走出来，汇入技术与创新主导型的主流中。况且，新《劳动合同法》并没有与市场规律背道而驰，只是把中国劳动力的工资趋向规范化与正常化。

新法以国家意志力的形式，扭转了市场在短时间难以改变的强资本弱劳力的不公平性，这是中国经济的一次跳跃。当然，跳跃会导致断层，尤其是对于那些没有准备过冬棉衣的企业，可能就是灭顶之灾。

新《劳动合同法》——福兮？祸兮？

愿意的人，领着潮流走，可能就是福；不愿意的人，逆着潮流走，可能就是祸。

在突围中沦陷

新《劳动合同法》尚未正式出台之前，不管多权威的经济学家为其正名，企业对新法恐惧的阴霾都挥之不去。不少企业如临大敌，从华为引发的沸沸扬扬的7 000人辞职事件，到奥林巴斯中国大撤退、沃尔玛无原则裁员……新《劳动合同法》引起的轩然大波始料未及，它即将出台的呼声似乎成了“狼来了”的恐慌号角。

2007年与2008年之交，一大批企业为应付新《劳动合同法》而焦头烂额。但是无论是华为的“敢为天下先”还是泸州老窖的“未雨绸缪”，都没有走出新法布下的局，反而有“赔了夫人又折兵”之嫌。

面对“来势汹汹”的新《劳动合同法》，一向低调的华为打响了规避新《劳动合同法》的第一枪。2007年10月底，任正非先发制人，掀起了一场轰轰烈烈的“7 000人集体辞职”的人力资源革命：华为公司包括任正非在内的所有工作满8年的华为员工，在2008年元旦之前，都要先后办理主动辞职手续，再与公司签订1～3年的劳动合同；废除现行的工号制度，所有工号重新排序。所有自愿离职的员工都会获得华为

相应的补偿，华为将为此付出10亿元的代价。华为此举一经曝光，众说纷纭、褒贬不一：有人称之作秀；有人认为是造势；有人指责华为对新《劳动合同法》的恶搞；有人定位为打了政策擦边球；还有人将其看做“杯酒释兵权”。而华为的解释是“激发企业的活力和创造力”。全国总工会深入华为调查，认为“华为近期5 100名员工辞职再竞岗，在《劳动合同法》实施前夕进行，引起社会各种猜测、议论和评价，客观上造成一定的负面影响。华为必须采取相关措施以消除影响。”华为公司不得不中止部分员工辞职再竞岗工作。

第13节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(4)

2008年12月5日，泸州老窖股份有限公司销售公司北京片区为应对即将实施的新《劳动合同法》，要求所有员工签署一份由公司提供的辞职书。管理方告诉员工，“辞职”之后仍可正常上班，于是60多名员工陆续在辞职书上签字。北京市总工会对泸州老窖劝辞事件作出表态，称泸州老窖北京分公司单方解除了未到期的劳动合同，须承担违法解除合同的责任。

2007年11月初在东莞，一家五金运动用品厂，强迫工人签订自愿离职书和新合同，有1 000多名工人被迫签新合同，有130多名工龄在10年以上的老员工，因不愿签订新合同而被“扫地出门”，他们准备申请劳动仲裁。《劳动合同法》立法专家组组长常凯以及广东省劳动保障厅先后出来为工人讨公道，指明先辞职后上岗，仍连续计算工龄，该厂的瞒天过海术宣布破产。

……

由于对新《劳动合同法》的负面预期，很多企业千方百计寻找新《劳动合同法》的漏洞，裁员、成立虚拟公司等方法层出不穷，试图规避新《劳动合同法》所带来的用人风险，准备开展一场轰轰烈烈的资本与法律的博弈。但试图与法律分庭抗礼，往往是鸡蛋碰石头，不但不能规避风险、降低劳动力成本，反而会给企业扣上“奸商”的帽子，使企业品牌的美誉度与信誉度大打折扣。

巴菲特告诉我们，“我并不试图越过七英尺高的栏杆：我到处找的是我能跨过的一英尺高的栏杆。”挖空心思绕新法而行如同越过七英尺高的栏杆，可望而不可即，而一英尺高的栏杆则具有绕过的可能性。

不争的事实：劳动力成本上升

“祈求上帝赐予我平静的心，接受不可改变的事；给我勇气，改变可以改变的事，并赐予我，分辨此两者的智慧。”

——美国神学家尼布尔

即使不向上帝索要智慧，所有的人也都明白这样一个事实——劳动力成本以势不可当的力量上涨，而且这种上涨曲线将持续上扬，不会出现拐点。2008年，成本的持续上涨成为高悬在企业头上的一把刀，大部分中小企业对劳动力成本的上涨更为敏感。原材料成本、运输成本、用地成本上涨也是大势，但毕竟是螺旋式上升，且由于世界经济、供给关系、替代产品开发等因素的影响，还有下跌的余地，高明的企业还可以把这些成本直接转移到下游产业或者消费者；而劳动力成本上涨是刚性的，企业被逼到了死角，除了以“平静的心接受不可改变的事”，别无选择。新法“推波助澜”，企业也无讨价还价的余地。

2008年，劳动力价格迈入了高成本时代：

国家统计局2008年7月28日发布的数据显示，2008年上半年，全国城镇单位在岗职工平均工资12 964元，比2007年同期增长18?0%。

据外贸司五矿商会于2008年3月对五矿商会类115家企业的调查显示，有40%的企业认为2008年以来，劳动力成本上涨了10%～15%。

2008年9月海南省价格成本调查队对海南等18个市县的当前劳动力市场工价的调查显示，2008年海南省劳动力市场工价普遍提高，各个行业的提高率从28?56%到38?46%不等。

2008年春节后，广东东莞普工月薪905元，技工月薪1 352元，分别比2007年提高155元和252元。

2008年，上海家具行业每个工人的年工资上涨了近8 000元；《劳动合同法》实施以后，长三角地带小家电人力成本提高了约12%，算进总成本之后就增加了1%。

如果宏观数据过于抽象，具体到单个企业，这种上涨则表现得生死攸关：曾制造出中国第一台咖啡壶的亿龙电器的总裁，招工成为他最为头痛的问题，2007年以每月1 200元的工资标准招聘，一些工人还趋之若鹜，到2008年以每月1 500元的工资为标准都问津者寥寥，“虽然只相差了300元，但由于人民币升值，如果以美元来计算中国工人的

工资，那么近三年差不多上涨了三倍。预计到2009年初，会涨到300美元。”

周银城是东莞云彩娇娃童装厂的老板，经过多年积累，他的服装加工厂已百余人，劳动力成本的提高大大压缩了他的利润成本。1999年刚创业时，工人的工资还不到其创造价值的三分之一，“现在相比于2003年以前，工资涨了一倍。加之物价上涨，行业成本上升达到30%～40%。”

第14节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(5)

广州一家做箱包生产贸易的工厂，为留住熟练工人，每年都将工资标准提高大约10%，还有各种保险及改善工人工作及居住环境等各种费用，平均下来每月在工资之外在每人身上还要多支出300多元。

……

在中小企业中，还有无数个像亿龙电器、童装厂这样的个案。劳动力成本上涨，与原材料的上涨跌落、人民币升值、次贷危机等集体作祟，改变着中国的经济格局：

外资撤离

人往高处走，资本却喜欢往低处流。中国价格低廉的劳动力优势让大批资本蜂拥而至，而逐渐抬头的工人工资，又导致了外资企业撤资潮的出现。

随着新《劳动合同法》的实施，仅截止到2008年1月21日，就有500多家台企搬离东莞。在青岛，韩资企业逃逸的经济悲剧也在不断上演，据韩国中小企业振兴公团青岛代表处下设的中小企业服务中心工作人员称，从2000年到2007年间，采取非正常手段撤离的韩资企业有206家，到2008年更甚。2008年春节后不久，一家名为“摩登工艺品厂”的韩资企业老板人间蒸发，60多位工人的工资没有下文，厂房出租人还亏了20多万元的租赁费。

不仅一些不知名的外资仓皇逃出中国，一些知名品牌也开始认为“中国制造”太贵了。阿迪达斯总裁海纳提出，目前中国员工的工资要求不断提高，生产成本增加，公司打算今后将减少在华生产比例，他们转而“投奔”印度、老挝、越南和柬埔寨等工人工资更低的国家。无独有偶，鞋业巨头耐克也提出一些制鞋化工企业将生产基地迁往印度。据上海美国商会联合博思艾伦咨询公司发布的《2007～2008年中国制造业竞争力》报告显示，66家制造企业(多数为外企)中，有近20%的企业计划将工厂迁徙到印度、越南、泰国、马来西亚和巴西等国。

中国不再是某些外资眼中的香饽饽，很大程度上由于他们对不断攀升的中国劳动力成本的担忧。

国外订单“落井下石”

中国制造，曾是世界资本觊觎的一大块肥肉。

温州恒星烟具公司的陈建华告诉我们：“Zippo公司的打火机在沃尔玛的单个售价为20～30美元，最便宜的也要10多美元，而中国打火机的出厂价平均不到1美元。美国打火机厂的工人月薪在3 000～4 000美元之间，恒星打火机厂的工人月薪为人民币1 000元左右，约合130美元。”其中的利润账，谁都算得出来。

但是，“中国的劳动力涨价了！”这是地球人都知道的事实。资本是残酷的，它不会因为先前的中国制造为他们的几何数增长立下汗马功劳而不离不弃。对于很多代工企业，原来如雪片般飘来的订单成了零星的毛毛雨。

浙江一家曾经为耐克、阿迪达斯等诸多品牌做过代工的某服装企业负责人表示，在服装行业，劳动力成本一般占总成本的60%以上，劳动力成本上涨，导致他们的海外订单流失六成。

湖北多佳实业有限公司的老板也抱怨：“一些欧美的老客户正在把生意转给柬埔寨、越南、印度等其他亚洲国家的工厂，而我们的产品并非不可替代，特别是普通品种的议价能力较差，一旦欧美采购商在东南亚地区培养起了新的供应商，我们的订单将流失得更快。”

企业利润更加单薄

劳动力成本上涨及海外订单减少，传导到企业中，造成了中国制造业陷入生死危机的局面，在这场不见硝烟的战争中，越来越多的企业尤其是中小企业“阵亡”。

劳动力成本上涨一寸寸吞噬着企业单薄的利润，面对个人难以扭转的趋势，他们避无可避。

2008年3月，在温州，一家最多时候容纳300多人的厂子却只有50多人在工作。这家企业的厂主对新法敢怒不敢言：“如果按新法，即使

有订单我们都得关门。企业必须为全部员工缴纳‘四金’，并严格控制劳动时间。为了提高企业效能，我只能拒绝利润较低的订单，还压缩了产能。”人力成本的增加把单件衣服的利润从2元到3元挤压到了1元。

常州一家知名服装企业，有6 000多名员工，新法实施前，只为1 000多人交了社保，随着新法实施，他们将补交3 000万元费用，这让这家家底不厚的企业不堪重负。

第15节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(6)

湖塘一家纺织厂，开一天工，就亏一天，无奈只得把厂里近80名员工“请”回了家。

东莞的鞋厂老板把困难说得头头是道：“人民币持续升值，原材料涨价，工资成本上升，招工难，出口贸易受抑，政策频繁调整，早前又颁布实施了《劳动合同法》和两税合一新政，就像在我们的头上悬起了一把把刀！”

重重压力，让他们感到“风霜雨雪都遇到了，就是没有阳光”，“‘风霜雨雪’加起来，成本上升差不多30％，是利润的几倍，价格又提不上去，没订单，还主动一些，手上有订单的，做多少亏多少”。

翻看这些被劳动力成本折磨的困苦不堪的企业，多是劳动密集型产业，尤其是依靠走“低成本、低利润”低端模式的中小企业。除了成本低，他们的核心竞争力乏善可陈，处于价格链的低端，本来利润就低，一旦劳动力成本上涨，就直接扼住了他们的喉咙，难有回击的余地。

“成也廉价劳动力，败也廉价劳动力”，劳动力让中国企业在激烈的市场竞争中获得了生存的氧气，也蚕食了他们的竞争力。温州一位老板直言不讳：“既然多聘些工人就可以赚同样的钱，又何必将钱投向技术创新这个无底洞呢？”以至于工资提高成为他们最大的噩耗。除了工资成本，还有为保护工人权益所增出来的新法条款，也给企业的发展带来了很多风险。

与其“等死”，不如突围；但有些中小企业，连突围的勇气都没有。在他们看来，两脚悬空，无路可逃。

在广东吉隆镇，聚集了3 000多家制鞋或鞋材企业，由于经济大考，让这个昔日喧哗的小镇萧瑟了许多。我们摘录当地企业小老板与《南方周末》记者的一段对话，他们的绝望与无助可见一斑：

迁移？“怎么迁？我们都是吉隆的农民，几个人、几十个人用钳子做鞋，一步步走过来的。身家都在厂房、设备上，现在卖也卖不出价。走也走不动。”

升级？大部分吉隆的鞋厂还处在从作坊向流水线升级的过程中。建了流水线的大厂“只能谈生存”，用什么升级？

拿定价权？“你告诉我，我们这些草根小企业怎么去拿定价权？2007年年底，龙永图在东莞说，中国制鞋企业要拿到定价权，我几乎听不下去。他自己试试！”

更大的麻烦还在后头。《劳动合同法》执行后，工人和老板的纠纷肯定不断，现在许多工人动不动就是“我告你”，接下来几个月要忙着应付纠纷了。

2008年的关键词除了“生存”还有“升级”，“物竞天择，适者生存”的市场规则决定了并不是所有的企业都能拿到活下去的入场券。缺乏技术含量、品牌价值空白的企业，如果还找不到恰当的自救方法，面对他们的可能就是“死”路一条了；但如果迈过了这道坎，就可能会活得更好。

距离“劳动力短缺时代”有多远

从2004年开始，民工这个巨大的劳动力蓄水池开始出现断流，持续5年的民工荒，打破了乐观者的预言——中国不会很快进入劳动力短缺时代。

距离“劳动力短缺时代”有多远？可能就近在咫尺。

“人口红利”这曾被世界艳羡的字眼逐渐退出历史舞台。亚洲开发银行在《2008年亚洲发展展望》警示，中国的劳动力面临三大挑战：人口老龄化带来的“人口红利”消失，熟练和半熟练工人短缺制约了企业制造水平以及结构调整等带来的一系列问题。中国社科院发布的《2007年人口与劳动绿皮书》指出，近年来，青壮年劳动力短缺现象逐渐由沿海向内地蔓延，到2013年中国的“人口红利”甚至可能转变成“人口负债”。

2008年，由于新法的实施及经济不景气，被经济学家与企业家讨论得有些疲惫的民工荒开始一波三折。从年初的观望到民工荒，再到企业倒闭大批农民工返乡，农民工的生存现状同样折射出企业在2008年的举步维艰。

新《劳动合同法》的实施，让很多企业胆战心惊，而农民工更急于验证新法到底能爆发出多大的能量。因而，无论是企业还是农民工，都在观望。

第16节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(7)

企业在招工时变得更为谨慎。新法实施之前，很多中小企业的劳动关系都是工厂和工人口头约定，价格谈妥，直接来上班就可以了，没有可以拿到的纸面的劳动合同。但现在劳工关系的天变脸了，按照新劳动法第八十二条规定，用人单位自用工之日起超过一个月不满一年未与劳动者订立书面劳动合同的，应当向劳动者每月支付两倍的工资。

除了考虑提高工资，企业主还要考虑劳工维权意识的提高。温州一位企业主无可奈何地说："现在最头疼的问题是劳工的意识形态变了，他们的劳动议价能力增强了，但很不规范，动不动就把工厂围起来。相关法律法规需要一个适应期，企业需要，工人也需要！现在有几个工人熟悉相关法律法规?几乎没有！现在跟工作10年以上的工人续签合同，每个人都要补偿金！而早些年没有规定的加班费，现在工人也要按照相关法律法规补偿。"转来转去，还是无固定期限合同让他们耿耿于怀。其实，无固定期限合同绝不是什么洪水猛兽，更不是劳动者的"免死金牌"，但有一点，资方也不能随意对工人"招之即来，挥之即去"了。

同时，对工资要求提高、维权意识日益增强的农民工也开始挑工作了。一个1996年来到东莞打工的工人，在一家五金家具港资企业打工，月薪2 000元，他觉得以他的技术水平完全可以拿到3 000元，所以他在等待合适的时机跳槽。

民工荒并没有因新法的实施而中断，反而有过之而无不及，成为缠在企业头上的又一根绳索。

广东省劳动保障部门对广州、深圳、惠州等地人力资源市场供求状况进行了专题调研，2008年3月的数据显示，广东在岗员工总数39?62万人，其中普工、技工、专业技术和管理人员目前的缺口数分别是1?64万、0?17万和0?08万人。

在东莞这个劳动力密集型行业最为活跃的经济地带，民工荒压得很多中小企业喘不过气来。一家小型鞋厂的职工，从春节开始，就被老板安排站在大街上举着醒目的“招工牌”，即使老板咬牙把工资提到1 500元，仍然招不到合适的工人，而由于人手不够，工厂少了80%的订单。一个投资加工贸易的老板泪流满面：“我投资了300多万元，现在就剩一堆破铜烂铁了。投入的硬件设施把我套住了，现在是想走都脱身不易啊。”工人不够、订单减少，他不得不考虑卖掉厂房以节省7万元的租金。

2008年7月24日的《南方周末》曾这样描述广东惠州的民工荒：“吉隆镇上当地人只有不到5万，但外来工人有15万，每年生产6亿双女鞋，80%出口。这里的月工资已经到了1 600元以上，比珠三角发达地区高出了200～300元，可因为是农村，前两年开始工人慢慢短缺。成本上涨的麻烦甚至比不上缺工的麻烦。到处都缺人。在座的一个老板，2007年刚投产了镇上最大的鞋厂，现在开工不足20%：‘只要有工人，我还是有把握能做下去的。’”

中国经济出现下行信号，企业倒闭的噩耗不断传来，大多数企业为求生存而不得不压缩产能，其中必然会有一部分工人失去工作，但民工荒仍然无法遏制。人们不禁要问，民工都跑到哪里去了？

在经济学上有一个著名的刘易斯转折点，即世界上大多数国家都会经历二元经济蜕变的发展过程，其中一个突出表现是剩余的农村劳动力转化为工业化必需的廉价劳动力。在这一过程中，劳动力工资增长缓慢，雇佣关系不利于劳动者，城乡差距扩大。但随着经济的发展，劳动力最终会从无限供给的状态向短缺状态转变，并实现质的飞跃，这就是刘易斯转折点。

随着经济发展，中国的劳动力由廉价向昂贵迈进，其“取之不竭，用之不尽”的境遇也将改变。

曾经被看做家常便饭的血汗工厂逐渐与社会的人道主义趋向格格不入，劳动力的维权意识逐渐提高，他们对工资待遇与工作环境都有

了更高的预期，如果他们的预期得不到满足，他们也一样会炒老板的鱿鱼。如果没有较高的薪水，他们宁愿在家务农。这些来自最底层的声音，不再软弱无力，冲击着曾经“资本为王”的劳动力市场：

第17节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(8)

一位在餐馆做厨师的四川农民工曾这样说："今年要我出省，即使给2 000元，我还要考虑考虑。和去年相比才多200元，还不够买10公斤猪肉呢。现在成都一些餐饮店铺都给1 800元，离家还近。"

有些农民工眼里的打工生活不再是摆脱贫困的唯一出路："去外省打工赚到的钱，实际上并不比留在四川多，因为外出打工开销也大。而且，我们对外面的情况也不熟悉，如果去的是一些小单位，还要担心最后会不会被拖欠工资。"

"独在异乡为异客"的苦楚也让他们对打工的漂泊生活望而却步："在广东省打工的13年里，只回过4次老家。没有赚到什么钱不说，工作时间还特别长，平均每天都在14个小时左右。今年还是决定在成都附近找个相对轻松的工作，还可以照顾家里。"

那些一度在打工者看来黄金遍地的珠三角、长三角这些"梧桐树"不再耀眼，而四川、江西等重要的劳务输出地，由于经济活跃而成为"梧桐树"。不太低的工资、逐渐完善的社会保障，让打工者有了留下来的想法。既然家有"梧桐树"，又何必舍近求远。在江西上高，裕盛、旺旺等大型企业的投资盘活了当地经济，也使得当地的劳动力不再流外人田。有些承接产业转移城市甚至开始出现民工荒，在广西北部湾经济区，2008年上半年承接东部产业转移项目49个，由此造成务工人员缺口近5 000人。

然而，在2008年这个多事之秋，变数远远多于定数。越来越多的企业倒在宏观环境的惊涛骇浪中，民工荒的缺口越来越小，有些地方还出现了农民工无工可打的现象，尤其是9月、10月金融海啸的爆发，让农民工这个香饽饽变成了烫手的山芋。持续了5年的民工荒竟然戛然而止，而这个缺口的填补竟是以大批劳动密集型企业倒闭为代价。

对于企业，危机就像死亡与纳税一样不可避免。洗牌随时存在，但之前是"倒下10家起来10家"，而2008年是"倒下10家，起来3家"，倒

不下的也要瘦身裁员。很多靠技术、品牌支撑下来的大企业，也因前景未知而无法定夺到底是该裁员还是该招工。2008年成了分水岭，转型期的人口就业环境变得严峻而不容乐观。

深圳市劳动保障局召开新闻发布会，在公布的第三季度的人力资源市场供需情况中，第三季度用工缺人41?3万人，比第二季度仅下降了1?5万人。在东莞，满大街贴着的招聘广告开始泛黄。东莞石龙镇一家无纺布制品有限公司，贴出一张招聘启事，只招数十名普通工人，不到半天就有上百人来报名。

即使降低身价，也未必找得到工作，民工荒变成浩浩荡荡的返乡流。在四川金堂，仅2008年9月，就有5 000多名农民工返乡：黄东文在珠三角打了10年工，金融危机袭来，他亲眼看到多家制鞋厂、服装厂、玩具厂纷纷关门，因为工厂停工待产，他不得不返回金堂，不想半个月后传来工厂倒闭的坏消息；唐先琼“本来不想回来，但原先在虎门的那家服装厂要‘放假’到春节，只好回来重新找工作”。

农民工大批返乡，反而正中地方政府的下怀。承接东部产业转移的金堂亟须大量人才，他们开出优惠条件鼓励外出务工人员回乡工作或者创业。

沿海地区虽然劳动力过剩，但却仍然出现技术、熟练工匮乏的尴尬，低端企业压缩用工需求，而高端企业则对劳动力提出了更高的要求。洗牌的不仅是企业，还有劳动力，具备核心竞争力的劳动力往往更能独善其身，而身无所长的企业则可能会被迫退出就业市场。

劳动力的成本不但提高了，并逐渐成为稀缺资源，这意味着廉价劳动力这面大旗越来越难扛了。劳动力过剩的反弹是企业倒闭所带来的恶劣影响，这种基因突变会随着未来经济的复苏而消失。那些有能力活到未来的企业，在中西部地区异军突起，都来争夺劳动力市场这杯羹，企业很有可能会继续填写“民工荒”这张考卷。

找一条活路走出去

中国的企业，需要新陈代谢。不过，新陈代谢不是简单的生与死的轮回，大批的中小企业倒下去，又有大批的企业冲上来，量上的更替，只能让中小企业错过一次又一次从根本上洗牌的机会。

第18节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(9)

“一将功成万骨枯”，如果单纯寄希望于以量取胜，再多的“万骨枯”也换不来“一将功成”。企业要存活下来，存活得更长久一些，甚至在企业队伍中源远流长，就不能死死抓住廉价劳动力不放，而要勇敢放弃，找一条活路走出去。

拿什么留住员工的心

作为生产链条上最活跃的环节，劳动力也需要保养和增加润滑油，从增强员工福祉出发，提高员工待遇、改善员工生活，才会留住员工的心。

不断上涨的劳动力成本及工人对待遇要求的与日俱增，拖垮了不少中小企业，废旧的厂房、落满灰尘的机器、尚未加工的原料……留下满目疮痍。有些企业还因为拖欠工资、超时加班或者逃避社会保险费而恶意撤离；但有些企业却能够从容地在高工资、高福利这条锁链上跳舞。

在广州，有一家名为“视源”的软件研发公司，公司免费提供健身房、琴房等娱乐设备供员工休息；这里的员工不仅可以免费玩、吃，还能免费住，公司人事主管告诉我们，“我们一其租了50多套房子，全部都是单人间的，而且有空调、洗衣机、热水器，洗衣机都是全自动的，而且所有的费用都是公司承担的”；由于有医疗保障，面对高额的医疗费用，员工有了重大疾病也不担忧，甚至员工的直系亲属发生重大疾病时，公司也会承担一定比例；享受高福利的员工还能得到较高的工资，某位工程师对自己的工资很满意、“房租、水、电、吃、喝都是公司提供的，除了吃喝住行以外，每月再拿六千多的现金，去年我还拿了六万元的年终奖。”

在广州宝洁，公司设有专门的按摩房，员工劳累时就可以享受按摩，即使上班时间做按摩也不会扣他们的工资；非生产部门的员工，每周可以享受在家办公一天的福利；保洁员工的公积金很高，一对在

宝洁工作了3年的夫妻，购买了一套价值110万元的商品房，7 000元的月供，他们每个月只需还2 000元左右；宝洁为员工提供了10到20个工作日的员工假、17到29个工作日的探亲假、4天的公司假，以及春节、圣诞假期各延长2天的福利。

“吃、穿、住、行”，公司面面俱到，让职工感受到了公司的温暖与体贴，难怪员工不愿跳槽。视源、宝洁等企业的高福利，固然暖了人心，但这些高福利的支出，会不会大幅削减公司的利润而得不偿失？这些企业各自都有一本精明的账：

视源：招聘要花钱吧？一场招聘要花八百块钱，坐在招聘台后面的几个人的工资不也是钱吗？招聘是要成本的，招聘回来的新人不能干活，要先培训，培训期间也要支付他所有的工资、福利保障。一旦培训不成功，人走了，这笔钱没有了；培训成功了，人家做一段时间又走了，背叛的成本更高。帮员工解除后顾之忧，从表面上看给员工增加了福利，但它也能使企业的成本大大降低。

宝洁：员工满意了、开心了，他才能最大限度地把他的生产力发挥出来，而这种生产力并不是说你拿着鞭子站在后面监督就可以出来的，必须要靠他自己发挥自己的主观能动性才能出来。

100个员工都去租房子，每人每月交房租水电要多少时间？我们现在集中处理，只需要找一个工资大约5 000块钱的行政后勤保障人员就可以解决所有员工的问题，而上百位工程师为此节省的时间是难以想象的。

高福利既留住了人心，也保持了企业较高的竞争力。2007年，平板电视一路低迷，视源赢利高达5 000多万元；中国的宝洁也在2007年创造了10%的增长率，销售额高达26亿美元。

或许，有些老板会认为像视源、宝洁这样的典型过于理想化，“我们也希望给员工过好日子，但是如果提高员工的福祉就会吞噬企业大部分的利润，企业一样会倒闭，一样都是死，只是死法不同。”的确，

我们一再提倡壮士断腕，方能置之死地而后生，但如果在断腕后就因失血过多而死，又何来后生？

提高员工工资与福利，是企业不得不走的桥，但不是每个企业都能顺利走过这段独木桥。视源、宝洁敢在员工身上“砸钱”的前提是企业丰厚的利润。为适应中国经济的冬天，他们通过提高技术、调整产品结构等进行升级，穿上了厚厚的棉衣，他们也就有足够的底气把提高员工工资与福利擂得震天响。

第19节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(10)

转型才是硬道理

转型才是企业练就“降龙十八掌”的第十八掌，无论是金融危机、成本危机还是人民币升值，靠创新、技术升级、品牌吃饭的企业大都岿然不动，甚至化危为机，成为行业洗牌中的既得利益者。

苏州固锝电子股份有限公司很善于顺势而为：出口市场危机频现时，开始做内销，2006年企业90％以上的产品外销，到2007年将外销缩减到80％，其中销售额的5％～6％用于产品研发；不甘心做代工厂，积极创立品牌，如今每月生产二极管2?5亿只，占世界总产量的8％～9％。

昆山巨峰机械制造有限公司在4年前就开始转型了，由皮革等轻机械的制造，转向技术含量更高的钢铁等重机械的制造，50%的产能为日本做代工，还有50%的产能用于国内市场、自有品牌的机械产品的生产。由于巨峰在4年前就两手准备，才避免了在利润不断摊薄的红海里厮杀。

台州的海正药业已经连续52年没有亏损记录，其成为药业常青树的秘诀在于他们对技术的执著，“现在我们每年的研发投入占到销售额的8％，2007年我们甚至超过了9％，发达国家也没有这么高的比例。”

海正的经验是，“风浪来了，靠临时调帆、调螺旋桨都晚了，应该在没风浪的时候就把动力都储备足了。”无论是创新还是塑造品牌，都不是一蹴而就。有些中小企业，在危难之际即使已经认识到了转型是撒手锏，但时间已无法给他们留下多少转身的机会了。不过他们也不是无药可救，更换设备往往可以帮助他们解燃眉之急。

在湖州南浔区和孚镇，有上百家纺织企业，他们中有很多企业开始尝试使用新式加捻车。一辆新式加捻车的生产能力与六辆老式加捻车相当，还可以节省一半的人工成本，而且产品质量也提高了，“老式的机器产品完全凭工人手感，最终品质很难把握。使用新机器之后，

张力、黏度这些产品标准，机器都可以自动控制，纺织过程中断线的几率也大大降低，真丝的质量提升了一个档次。”一家纺织企业的负责人说。在杭州，有一家公司开发了机器手，用于取代由工人完成的工作，机器手的使用，节约了劳工成本，还规避了触犯《劳动合同法》的危险，“即使24小时开工，也不需要支付高昂的加班工资，很多工厂就是冲着这点来购买的。”

尽管只是更换机器设备，远没有触动企业转型的核心，但这毕竟是企业主走出廉价劳动力依赖症阴影的信号。只要肯迈出第一步，转型的破冰之旅就有希望。

正确的管理是一方良药

升级难，难于上青天。

劳动力水平偏低也是升级难的重要原因。

幽默的东莞人把东莞制造比喻成3个“魔术”：“用布遮着一片丘陵山地，变成一片工厂；用布遮住一片农村，变成一片城市群落；再用布盖住一批农民，弄来弄去，掀开布一看，农民基本还是农民。”几分讥讽，几分心酸，几分无奈。

劳动力既是企业的生产要素，更是企业的产品，重量不重质的经营导向导致劳动力长期在技术低端徘徊，也导致了“优秀人才荒”。如果劳动力素质止步不前，企业何以为继?

有效的管理，不但可以削减企业成本，还能提高劳动力的素质，解决“优秀人才荒”的难题。

制定合理的制度

对员工的管理，首先要制定合理有效的管理制度，把所有员工都纳入整个管理范畴内。即使只是一个很小的企业，也不要忽视合理完善的制度的建立。“无规矩不成方圆”，没有制度的约束，会“激发”员工的惰性。

加强管理层和员工之间的沟通

企业管理学中有两个很关键的数字规则——两个70％。

第一个70%，是指企业的管理者，实际上70%的时间用在沟通上。开会、谈判、谈话、做报告是最常见的沟通形式，撰写报告则是一种书面沟通，对外各种拜访、约见也都是沟通。

第二个70%，是指企业中70%的问题是由沟通障碍引起的。比如企业常见的效率低下，实际上往往是有了问题后，大家没有沟通或不懂得沟通所引起的。

第20节：第2章新《劳动合同法》——福兮？祸兮？(11)

不要把员工当成没有感情的机器，聆听他们的声音甚至比听某些经济学家的长篇大论更有现实意义。多听听来自民间的声音，知道他们需要什么，满足他们的需求，就等于拴住了他们的脚。通过沟通，关注他们的直接与非直接需求。作为领导者，不能对下属的需求视而不见，而应千方百计帮助他们解决生活中遇到的各种难题。

学会授权，不要事必躬亲

“能用他人智慧去完成自己工作的人是伟大的。”忙得焦头烂额，大包大揽，事必躬亲，变成名副其实的救火队队长，哪里有问题，哪里就会出现管理者“救火”的身影，到头来，顾前不顾后，疲惫不堪。这是中国式管理的思路。

什么是管理者?简言之，“管理者就是自己不干事，让别人拼命干事的人。”所以，管理者要懂得授权。不要把所有的事情都揽在自己的头上，把权授给一线经理，他们有更为充足的时间和精力对员工进行雇用、开发、部署、跟踪和奖励等方面的管理。同时，企业老板自己也有更多的时间来考虑企业的大局，而不至于让一些琐事所羁绊。

做好员工的培训

只有每一条小溪都潺潺前进，江河才有滚滚东逝水的磅礴气势；只有提高员工的能力、提升员工的价值，企业的价值才能提高，企业的发展才能实现。激烈的竞争让整个社会进入了“终生学习”的时代，唯有不断进步，才能不被淘汰。而企业的“终生学习”，则要依靠对员工的不断培训来实现。

当企业发展到一定阶段，员工自身具有的基本技能和靠工作总结的经验，已经不能够适应企业发展的需要。此时，唯有对员工进行培训，通过每一个员工个人能力、专业水平的提高，来增加企业发展的动力。

大迁徙

除了提高员工待遇、转型、实现精细化管理，大迁徙也是企业可以考虑的求生之路。

联合利华于20世纪80年代在广东、上海等地建了多家合资企业，随着劳动力成本逐渐上涨，从2002年开始，联合利华(中国)公司上海的6家工厂陆续搬迁到安徽合肥经济开发区，大大降低了生产成本。赣州华坚国际鞋城，5年前从东莞迁到赣州，3年前又把两条生产线迁到了越南，2年后，又在劳动力更便宜的越南建了两条生产线。该企业董事长认为："赣州的劳动力成本、人均月工资要比东莞便宜300元左右，而且人手充足；水电成本也要低不少，赣州每度电0?68元，东莞是0?9元多，赣州用水每吨0?9元，东莞则是1?5元；越南的劳动力成本则是中国的3/5左右。"

但迁徙不能包治百病，迁徙也存在着迁出地区空心化、产业转移承接地配套不完善、交通物流成本增加等问题，企业有时也可以偿试几种方法并用。

2006年之前，有一个叫肖森林的企业主，他的玩具厂完全为代工厂。2006年时，由于利润稀薄，他破釜沉舟，把前期积累的资金投入研发，并注册了自己的品牌"哈一代"，适时进行了裁员，企业规模由500人缩减到200人，生产地也迁徙到河南。转型、瘦身、转移，集众多企业突围之大成，肖森林使出了浑身解数。肖森林成为企业家自救的一个缩影，只要是得当的方法，都可以拿来一用，即使不是最佳选择，但总比没有选择要好。

劳动力成本越涨越高，劳动力不再俯拾皆是，这就是所有企业所面临的不可阻挡的规律。这是一场洗礼，不怨天尤人、坐以待毙，勇敢找一条活路走出去，才不至于土崩瓦解走到尽头，才会熬到希望在召唤的明天。

第3章资本市场的噩梦

在别人恐惧时贪婪，在别人贪婪时恐惧。

——巴菲特

两年市场，一年走牛，一年走熊。从2007年10月16日6 124?04的最高点到2008年11月击穿1 700点，仅仅过了一年多一点的时间，中国的股市从天堂到地狱来了个急转弯。时间很短，故事很简单，处于每一个资本链上的个体都在资本盛宴之后，尝到了残羹冷炙：上市公司缩水甚至脱水，计划上市公司上市搁浅，炒股公司巨亏甚至血本无归……

“在别人恐惧时恐惧，在别人贪婪时贪婪”，才会陷入股市的泥沼无法自拔。没有人讨论股市是不是已经走熊，股市已经踏上走熊的征途。牛市何日归期？不是今天，也不是明天，但不会遥遥无期。而我们需要做的是，与中国的股市一起成长。

2007盘点：一只披着牛皮的熊

“今年，中国股市让世界有了新的发现。”这是《华尔街日报》在盘点中国2007年证券市场的第一句话。2007年的股市，让世界对中国的股市刮目相看，也为2008年的“飞流直下”埋下了伏笔。

走出困局：危机下企业自救之道

第21节：第3章资本市场的噩梦(1)

第3章资本市场的噩梦

被股权分置改制、境外资本进入、基金规模壮大、民间资本大肆涌入这4个擎天大柱托着，自2005年开始，中国不温不火的股市结束了长达5年的漫漫熊途，上演暴涨神话。

2007年的股市能披上牛皮，源于它头顶不少“第一”的帽子，不断刷新股市纪录：上证综指全年共上涨96?66%，期间上证综指最高曾见6 124?04点，是2005年A股牛市启动前的历史最低点998?23点的5倍；深沪两市总市值从2006年底的8万亿左右增至2007年底的超过32万亿，成为全球第四大市值市场；2007年12月，沪深两市账户总数达到了1?36亿，而前11个月的A股新增开户数总和达到3 269万户，以此推论，2007年度全年新增A股开户数接近3 500万，又是一个新纪录。

当然，被刷新的还不止这些，整个股市都在经历一场跳跃式前进的洗礼：股本结构、核心品种、投资者结构等，都在股民狂欢中不动声色地“换汤也换药”。

2007年的中国股市把步子迈大了、迈快了，理性的比重逐渐降低，而非理性渐成气候，成为中国股市风光背后的暗涌。股市跨入狂奔期，与投资者的一窝蜂炒股不无关系。2007年初，股市就上演了振奋人心的奇迹。据称，每100个股民中就有98个赚了钱。从那时起，便有了“全民皆股”的端倪，越来越多的人看好股市，纷纷涌入，把整个股市炒得热火朝天。疯狂之下，肯定会有泡沫与陷阱。但诱人的财富在招手示意，有多少人能够掀开牛皮，看清中国股市是熊的面目？

股市上涨，上市公司喜笑颜开，他们不但身价倍增，而且获得了很多实惠。据2007年的年报显示，上市公司竟有30%赢利来自于投资收益。即使是那些不上市的企业，也开始“不务正业”了，把大量的资本投入股市中，甚至用来救命的钱都被拿到股市中赌一把。股市大涨

时，人们给企业老板打电话都有了默契，下午3点之后才敢打，因为3点之前老板们都盯在电脑前看股票，“别理我，忙着呢”。

然而，物极必反。没有一个人能完整地预言所有宏观经济的悲喜。当人们理所当然地认为，中国的股市会牛到冲破1万点时，股市撑不住了。市场自有它的规律，成千上万个股民以“成千上万次回眸”的等待，才换来了股市上涨；而跌，随便找个理由就行了。

曾在回归A股前夕被吹捧为“神华过后不看股，石油归来不看神”的中石油，似乎从以高达48?6元的开盘价开盘时，就注定是股市的一条大阴线，被这个股票市场的定海神针拖着，股市“就坡下驴”地下跌了。

事实上，2007年深沪股市已频繁出现大幅震荡，年内两次跌幅超过20%，而调整期均在一个半月以上，期间年振幅达133?90%。股市跌宕起伏，投资者的收入也随着股市的变动潮起潮落，一年盘算下来，投资者的收获并不尽如人意。媒体统计，2007年度投资者亏损面已达到70%以上，挣钱的不足25%。2007的中国股市，说白了是“赚了指数不赚钱”，出了风头输了银子。也许直到现在，我们才理解股神巴菲特在中国股市风头正盛时的出格举动——把中石油股票抛售一空。

2007年的股市，是一场大起大落的闹剧：经历过跌跌不休的暗淡、唱过赚得不亦乐乎的赞歌、奏过被深度套牢的哀乐。其实，2007年的中国股市，表面浮华，堆砌牛市假象。如果剥茧抽丝，理性看待，它只是一只披着牛皮的熊。

第22节：第3章资本市场的噩梦(2)

2007年的股市，是一只熊，却披着牛皮跑出了牛的速度。它曾把上司公司、股民、投资者引入财富的理想国，也为他们走向黑色的2008铺就了道路。如果说2007年的股市还只是一只披着牛皮的熊，那么2008年的股市则是一只彻头彻尾的熊，而且这只熊还“很绿很暴力”。

“跌跌不休”的黑色2008

2008年，股市的关键词只有一个字——“跌”。牛气哄哄的股市一去不复返，股市的原生态格局被改变。

在2007年以耀眼光环灼伤了国外媒体的中国股市一落千丈，仅2008年上半年，上证综指半年累计跌幅就高达48%，成为全球表现最差股市；杨百万、林园等股神不再点石成金，他们的英雄主义在股民面前大幅退化；基金亏得几近吐血，2008年上半年总体亏损高达一万亿元，超过了169家中央企业2007年的总利润。

这是一个全民炒股的时代，这是一个全民怕股的时代。

自2008年以来，不管政策从紧还是利好，无论世界经济衰竭还是回暖，中国的股市仍然逃不脱走熊的阴霾。每个月，我们画上去的都是股市下落曲线，不是大跌就是小跌，在数次下跌中，不断跌破人们的心理底线，以至于股市何时探底，谁也不敢妄下定论。

（数据来源：新浪财经）

2008年1月

2008年的股市，踩着熊市的尾巴跳舞，舞姿更加蹩脚和踉跄。虽然一开始股价有所上扬，如1月2日两市大盘小幅高开，且人们对沪深股市奥运个股及北京板块寄予厚望，具备奥运概念的个股如北辰实业甚至涨停，但这种开门红并没有持续多久，1月14日，由于平安保险放出“将增发12亿股外加发行400亿元的可转债，筹集规模高达1 600亿元”的风声，同时全球股市也弥漫在大跌的恐慌中，中国股市下挫，到

21日仅6个交易日，指数下跌1 000点，跌幅之大刷新股市纪录。1月，为2008年的股市来了个黑色幽默，而这仅仅是开始。

2008年2月

由于基金专户理财“开闸”、券商集合理财扩容等多重利好政策，为股市带来了一丝暖意，到18日，沪深股市放量反弹，上证综指收复4 500点关口，深证成指涨幅超过2％。但好景不长，在市场对再融资高度敏感的时期，浦发银行增加10亿股、融资400亿元的炸弹，把还未恢复元气的股市“炸得”遍体鳞伤。到2月22日，银行、地产、石油等大盘蓝筹股早盘纷纷出现大幅下挫，拖累沪指下跌149点，跌幅达3?29%，跌破4 400点。

2008年3月

3月股市阴阳交错，但往往迈不出“小涨大跌”的怪圈，到12日沪指跌破4 000点，最低一度探至3 902?25点，两市1 200只个股齐齐下跌。连续4个月狂跌2 000点的颓势，把股市高歌时催生起来的信心打击得支离破碎，人们不再看好市场，转而向政府求助，要求下调印花税的呼声越来越高。连证监会都悲观起来，“对目前市场短期内不看好。”到月末上证指数报收于3 472?71点，比上月末下跌20?1%。

2008年4月

搭着3月的顺风车，4月的股市继续下行，22日沪指盘中跌破3 000点。让股民望穿秋水的印花税下调终于出台。财政部、国家税务总局决定从2008年4月24日起，调整证券（股票）交易印花税税率，由现行3‰调整为1‰。受印花税调整的影响，低迷的股市开始上扬，仅24日沪深两市双双大幅跳空高开，沪指以高开261点直接收复3 500点大关亮相，而深成指更是高开了上千点，大盘几近涨停，劲升9?29%，创出自2001年10月23日以来的单日最大涨幅纪录。

2008年5月

人们还来不及为股市大涨摆庆功宴，5月12日的汶川大地震彻底打乱了股市的正常脉搏。5月13日，成渝板块的66家上市公司被实施紧急

停牌。其中，沪市公司有45家，深市公司有21家。有些公司受灾严重。四川长虹发布公告称，截至5月25日，公司直接经济损失约1?49亿元。股市大盘一改4月24日井喷的势头，开始温和下跌，整个5月下跌259点。

2008年6月

第23节：第3章资本市场的噩梦(3)

“中国股市18年历史首次出现十连阴”、“恐怖沪指跌破三年线十连阴创历史纪录”、“个股哀鸿遍野”、“中国股市收于近16个月低点受通胀担忧情绪拖累”……单看媒体上这些夸张、悲观的字眼，就知道6月又是中国股市的一个黑色6月。红盘开局、整固3 400点的6月，A股市场迅速下跌，港股市场跟随大幅跳水，到11日，沪指再次跌破3 000点，印花税下调的后发优势似乎消失殆尽，到17日，沪指午后击穿2 800点整数关口。

2008年7月

股市“夏”点兵，国家统计局称，我国2008年上半年GDP为13?06万亿元，而同期沪深A股总市值缩水14?66万亿元。股市近半年的狂跌，跌走了我国劳动力人民上半年辛勤创造的财富。股市跌势猛如虎，政府也不能作壁上观，又有利好暖风吹向股市——高层调研外贸企业、证监会召集了四大证券报负责人紧急开会，股市出现温和上涨，到月末以2 775?72点收盘。

2008年8月

“随着奥运的来临，股市即使不会如2007年那样气贯长虹，至少也应该走出一波反弹行情”，这似乎成为股市与股民心照不宣的约定，但约定并没有如期而至。与红红火火的奥运会开幕式相比，股市暴跌大煞风景。8日，上证综指收于2 605?72点，下跌121?86点。8月的股民，看到了惨绿的大盘，只是月末收尾时，受美国股市大涨的鼓励，沪深股市双双强势放量上行，涨幅均超过2％，但上证综指也滑行到了2 397?37。

2008年9月

9月的开门黑似乎预示着9月也是多事之秋。沪深两市《股票上市规则(2008年修订稿)》等政策寒风刺骨，股市遭遇围追堵截，大盘不但轻松跌破2 100点，还轻而易举地拿下了2 000点整数关口，A股总市

值则在八个半月的时间蒸发了近19万亿元。政府终于赤膊上阵，宣布买卖股票单边征税，还有国资委支持央企回购以及汇金公司增持银行股这两个左膀右臂的支持，20日，沪深股市爆发“井喷”行情。其中，沪综指上涨9?46％，刷新近7年最大单日涨幅纪录，沪指发力上攻，随后几天股市向2 200点发起冲刺。但到23日，股市又跌回2 200点之内。好光景如白驹过隙。

2008年10月

单边印花税、降低利率并没有让9月的涨情延续多久，A股戏剧性地在10月连破6道整数关口，全月下跌24?63%，刺穿1 700点，沪深均创下最大跌幅纪录。

……

2008年晃去10个月了，几乎每个月的主题都是“跌”，而区别也不过是跌幅的大小。与2005年至2007年的牛气哄哄相比，2008年的股市更像扶不起的阿斗：跌跌不休，屡救屡跌，给点阳光，露出些许灿烂或者一黑到底，救市政策成了隔靴搔痒；而任何一个不利消息的出现，如全球股市大跌、再融资等，都会使草木皆兵的股市立刻下行，轻则大跌，重则暴跌。股市跌宕起伏，但跌是大势，最终拖到了1 700点之下。

中国的股市到底怎么了？厚积了5年，换来了2年牛市的薄发；而就是这被誉为枝繁叶茂的股市，被手指轻轻一推，就滑入了无底的深渊。

是谁动了股市的奶酪

股市冲到6 000点时，每一寸空气中都弥漫着生钱、迅速致富的发家神话，人们憧憬着股市向新的高峰发起冲锋，股市却跌落了。先前那些所谓股神的预言都成了泡沫，就连万科、蒙牛这样的企业巨头都跌了，轰轰烈烈的涨势转而惨淡收场，跌势就那么轻而易举占领了涨势的领地。那么，到底是谁动了股市的奶酪?

大涨的股市只是一个容易被戳破的泡沫

熊市也罢，牛市也罢，有一点毋庸置疑，中国股市的大势是好的。中国大背景的经济繁荣决定了股市上扬是主旋律。从2005年到2007年，股市净增了5倍之多，让世界刮目相看。中国的经济环境稳定发展是不假，但中国的GDP增长远没有涨到5倍，中国企业的效益也没有飙升到5倍。中国的股市是被大量的热钱催生起来的，尤其是不见底的民间资本的涌入。“全民皆股”的盛况出现，散钱再少也汇成滚滚洪流。中国股市的价值还没到天价，无论是投资者还是监管机构，都不够成熟，从中国股市每年近1 200%的换手率可知一二。无论是投资者，还是股民，赌性都太强，这增加了中国股市的投机性。

第24节：第3章资本市场的噩梦(4)

政府连续打出调控组合拳

股市有泡沫，狂热的炒股大军只享冲浪的惬意，无视热浪下的暗礁。为了抑制股市的非理性增长，政府自然不能坐视不理，逐步打出重型组合拳。

政府一再加息，中国股市却反其道而行，唱起独角戏般一路看涨，以至于很多人认为中国政府的金融调控乏力，中国进入“政策疲倦期”。事实上并非如此，政府作为一个理性公共组织，其政策倾向和执行力度是对各个利益群体权衡的结果。某种程度上，和风细雨往往比狂风暴雨更能无声润物。而且，我们知道，政策具有时滞性。政策从制定到获得主要或全部效果一般都有一段时间。经济政策尤其是货币政策的影响力一般是由弱渐强，越往后效果就越明显，而对当期的影响并不显著。

政府不温不火的调控政策就是一锅温水，加息不是不痛不痒，也不是隔靴搔痒，是滴水穿石的慢功，其潜在的累加效用和时滞效应就是埋在股市的一颗杀伤力极强的炸弹。

利率提高，会形成一定的储蓄诱惑力，增强人们的储蓄意愿，股票市场风险承受能力弱的资金就会改变战线，从股市撤出，转而进军低风险的银行，以实现收益的稳定性。另外，利息的增加还会抑制个人的消费需求、企业需求，增加企业的贷款成本。上市公司由于贷款成本增加，其资金链的流畅性会打折扣，从而影响上市公司的业绩水平，而股市曲线的上扬依赖于资金的推动，如果股市资金供给出现缩水，股市上涨的动力就被削弱很多。

另外，政府连续十多次提高存款金准备率，力度之大也属罕见。政府每提高0?5个百分点，就会冻结1 500～2 000亿元资金，大量资金从商业银行进入中央银行，避免了股市中热钱过多。

正是由于政府强劲的调控政策，拉住了股市这头牛的缰绳，才使股市躲过了泡沫破裂的雷区开始下跌。

由此，2008年的中国股市惨不忍睹，反弹成了昙花一现，下跌势不可当。政府干预又成为股民呼吁和期盼的救市稻草，甚至中国证券报疾呼“股市步入危机时期，不干预将代价巨大”。部分专家也表示，市场出现一些非理性以及系统性风险时，政府有必要也有义务进行一些适当的干预。

救还是不救？政府两难。一方面，政府不是不想救市，健康的股市对稳定金融秩序、促进经济发展举足轻重；另一方面，政府却又不敢救市。从几年前开始，大量国外热钱涌入中国，进入中国股市，尤其是今年股市下跌以来，涌入中国的热钱纷纷抄底股市。可是跌无休止的股市将抄底的海外热钱由套牢到深度套牢。一旦政府出台实质性的救市措施，股市反弹，这些被套资金很有可能借此抽离，从而引发股市进一步暴跌。

面对机构投资者与股民的呼吁，机构投资者挟广大散户股民与政府进行了长达4个月的反复博弈。但从大局出发，直到4月23日晚，政府才姗姗来迟地宣布下调印花税，此后又出台了降息、单边印花税等一系列利好政策。由于政策具有时滞性，很难立竿见影，而且政府救市的初衷是保持股市理性、健康增长，即使政府救市，股市也难回6 000点的风光。

房地产推波助澜

中国经济最大的引擎是城市化导致的房地产的拉动。2008年的房地产与股市一样惨遭不幸，由于市场低迷、资金紧张，大批房地产企业死亡。股市楼市具有连体性，楼市出现波动，股市也往往不能幸免。至今仍然兴风作浪的美国次贷危机与美联储连续十几次加息不无关系。有了连续加息这根导火索，美国房地产泡沫破裂，股市也受拖累，不但美股大跳水，欧亚美股市也一路下挫，仅在2008年8月第一周，全球股市市值就蒸发2?1万亿美元。政府加息也是抑制房价的一剂

退烧药，消费者的购房需求受到抑制，房价下跌，房价泡沫受到挤压，股市的天空自然会飘来乌云。

此外，世界经济的滞涨性及次贷危机的“秋风扫落叶”之势，让中国的资本市场也不能独善其身，也会跟着世界大潮跌。

第25节：第3章资本市场的噩梦(5)

当手中只有1万块钱的散户冲进股市的时候，尤其是在6 000点涌入时，大脑中只绷着“赚钱”一根筋的人或许没有思考这样一个问题——谁来接盘？此时抛出去的股票谁有能力吃得下？冲入股市的人越来越穷，股市后继无人，这是一个非常危险的信号。有些聪明的大资本嗅到了危机的苗头，开始抛出股票，市场一路跌下去。

时至今日，1929年大崩盘所引发的心理恐慌仍余震不止——人们不约而同开始集体抛盘，股市狂跌，顷刻间，诸多百万富翁倾家荡产。此次大崩盘的冲击力远不止于“屠杀百万富翁”，在危机发生的4年内，美国国内生产总值下降达30%，投资减少80%，有1 500万人丢了饭碗。英、德、法、日本、中国也受波及，经济发展出现不同程度的下滑。究其根源，在于美资本市场异常繁荣，不健全的经济体制附加高风险，再加之消费者大把“烧”未来的钱这一非理性消费，最终导致繁荣的不堪一击。

股市大跌，所有的人、企业怨声载道，不过值得庆幸的是中国没有重蹈美国的覆辙，这也算是中国股市的幸运。

缩水症：上市公司的灰头土脸

2008年的股市大跌已没有国界，国内上市的在跌，国外上市的也跌。巨额的跌幅，让上市公司灰头土脸。

今年的胡润榜，人们关注的焦点似乎不是谁是状元，而是这些高居财富榜的富豪们身价缩水了多少。胡润透露，今年的榜单富豪财富平均缩水了22%，是10年发榜以来最大一次跌幅。2007年的首富杨惠妍从去年的1 300亿缩水到今年的330亿，一年财富缩水了75%。居今年首富的黄光裕财富为430亿，与去年杨惠妍的1 300亿不可同日而语。

除了胡润财富榜，好事的人们还饶有兴趣地排起了跳水榜、缩水榜，榜上有名者也多是昔日股市上风靡一时、备受股民吹捧的宠儿。

2008年上半年上市公司市值跳水榜

公司2007年底

总市值(亿元)2008年6月30日

总市值(亿元)总市值变动(亿元)总市值变动率

S天一科88?11 17?50 70?61 -80?14%

东盛科技49?27 11?62 37?65 -76?40%

湖北迈亚32?81 7?82 24?99 -76?15%

中钨高新47?40 11?39 36?01 -75?96%

*ST金泰26?52 6?75 19?77 -74?54%

南方航空1 222?14 311?44 910?70 -74?52%

宏盛科技17?99 4?73 13?26 -73?68%

澳洋科技97?38 25?68 71?70 -73?63%

冠福家用32?73 9?36 23?37 -71?39%

中船股份154?76 44?43 110?33 -71?29%

宏达股份413?83 119?35 294?48 -71?16%

海马股份146?19 42?18 104?01 -71?15%

（续）

公司2007年底

总市值(亿元)2008年6月30日

总市值(亿元)总市值变动(亿元)总市值变动率

华邦制药51?61 14?90 36?71 -71?13%

一汽夏利231?30 66?99 164?31 -71?03%

上海汽车1 722?26 514?25 1 208?01 -70?14

（资料来源：网易财经）

中国股市大跌，除了站在高岗上的散户叫亏无门，深受其害的还有在沪深两市上市的公司。仅2008年上半年，沪深两市上市的1 492家公司中，就有96%（1 406家）公司市值缩水，其中被腰斩的公司占到了40%，有15家公司市值只剩下3成，整个沪深两市市值蒸发了一半。

2008年上半年的缩水还没探底，随着股市的下跌，上市公司的股价一再“瘦身”。作为温州第一家上市公司的华峰氨纶，自上市后一路牛奔，其股价于2008年1月17日还创下了每股66?20元的最高价，但到2008年三季度末每股跌到6?53元，董事长尤小平个人财富仅8个月缩水了41?4亿元；温州的华仪电气，借着新能源概念的东风，股价也一度高达60?5元，到2008年9月末收盘价仅为9?28元。

漫漫熊市看不到边，纸上富贵成了纸上谈兵，这是国内上市公司的一块心病。墙内花谢，伸出墙外的花也好不到哪里去，同样面临市值缩水的无奈。市场无常，百年不遇的大萧条就在脚下。蒙牛乳业、雨润食品、安踏体育、李宁、小肥羊、统一企业中国、百丽国际、味千中国在内的八大内地龙头消费股在港市值一年内平均缩水6成。在2008年9月23日复牌当天，蒙牛暴跌6成，蒙牛高管资产蒸发近50亿港元；到10月上市一年的SOHO中国股价最高11?98港元，该股已缩水80%多。

第26节：第3章资本市场的噩梦(6)

网络股也似乎在重演2000年的纳斯达克之殇，截止到2008年10月20日，曾摘得中国互联网市值桂冠的阿里巴巴，从最高的41?8港元跌至不到5港元；巨人网络也未胜利大逃亡，从上市之初最高的20?46美元下跌至6?045美元。

股市下跌，带给上市公司的不仅仅是身价缩水，身价缩水后所带来的连锁反应，会让企业阵脚大乱甚至给企业带来灭顶之灾。

上市公司信誉受损

在某种程度上，股价是企业的晴雨表。股东为了保证自己的财富保值，希望公司的股价一路飞扬；而经营者为了给自己的经营能力增添砝码，也希望公司的股价一路上涨。股价下跌，不但股东要兴师问罪，媒体的大炮也密集轰炸，企业的品牌信誉会大打折扣。

上市公司患贫血症

企业上市远不限于为企业美誉锦上添花，上市是企业融资的重要方式，能够为企业带来巨大的资金支持。不但大企业雄心勃勃，向各个上市板块冲浪，中小企业也对上市“情有独钟”。由于政策倾斜，再加上国内企业信用评价总体偏低，企业债市场较小，非上市的融资渠道狭窄，很多中小企业都希望通过上市圈钱。

然而，与股市大幅下跌交相呼应，股市的融资能力开始削弱。据普华永道发布的报告称，截至6月30日，2008年上半年中国内地通过IPO募集的资金总额为898亿元，与2007年同期相比下降了41％。

河北省某上市公司由于产品销售旺季需大量资金，还需偿还银行贷款，公司上市融资无门，只得从一家房地产公司拆借3 000万元；上市公司国恒铁路第一大股东赤峰鑫业投资有限公司因向五洲协和投资公司拆借资金，质押其持有的公司15 000 000股；2008年7月16日，长源电力发布公告称，将通过建行发行“利得盈”信托产品进行短期融资，发行的期限为6个月，利率高达6?8％，发行金额为29 999万元。

公司债、短期融资债、发信托产品、同业拆借……上市公司各显神通，绞尽脑汁挖掘融资之道。大企业尚可找到生存的契机，小企业的日子则要困难得多，无论是从企业信用还是债务市场的准入门槛，他们均处弱势，更难融得资金。

即使企业具备融资的能力，在实施再融资时也要思量一番。尽管被股市下跌“摧残”得筋疲力尽，群众的眼睛却更加雪亮，稍有不慎，就会被戴上“恶意圈钱”的帽子。就中国平安2008年1月21日公布1 500亿元的再融资计划，质疑声此起彼伏，有些人还把中国平安的再融资计划指为中国股市暴跌的罪魁祸首，中国平安的再融资计划最终搁浅。

股价下跌，企业面临被收购的险境

股价下跌，也成为改变企业格局的重要推手，加速行业洗牌。有些公司股价飞流直下，甚至跌为“仙股”，其竞争对手或资本就要蠢蠢欲动了。富通集团股价暴跌，法国巴黎银行仅出资147亿欧元，就收购富通集团比利时和卢森堡业务，且巴黎银行支付的现金只有50多亿欧元，其他则靠换股，捡了个大便宜。

中国股市下跌，再加之三鹿奶粉事件阴霾久久不散，对乳业的负面影响力远远超过人们的乐观预期。由于奶粉下架、股价暴跌，就连蒙牛这头曾经跑出火箭速度的牛，也到了生死边缘，面临被外来资本恶意收购的厄运。在一个与柳传志、傅成玉、田溯宁、马云、郭广昌、俞敏洪等重量级的企业家聚会中，牛根生谈道：“股价暴跌，导致我们抵押给摩根斯坦利的蒙牛股份在价值上大为缩水，这引得境外一些资本大鳄蠢蠢欲动，一面编织谎言，一面张口以待……及时补足保证金，关系到企业话语权的存亡。作为民族乳制品企业的蒙牛，到了最危险的时候！”尽管在座的企业家也慷慨解囊，如柳传志把2亿元钱打到了“老牛投资”的账户上，俞敏洪送来5 000万元，而中石油也准备了2?5亿元……但依然无法填补蒙牛巨大的资本鸿沟，蒙牛到底何去何从，仍令人担忧。

上市公司遭遇融资困境，准备上市的公司更是一波三折，屡屡被股市拒之门外。2008年前三季度沪深两市共发行上市的股票只有76只，在海外各市场上市的企业中也仅有10家中国企业。到10月更甚，A股IPO为零。

第27节：第3章资本市场的噩梦(7)

迫于股市下挫压力，很多企业不得不推迟上市计划：

2008年３月，江苏太平洋造船进入上市辅导期，IPO计划筹资6?6亿美元左右，由于股市下跌不得不推迟上市计划。

熔盛重工集团也因股市低迷而推迟了IPO计划，并将原来10亿美元的融资计划缩减至3亿美元。

在杭州，畅翔网、共合网、聚光科技3家IT企业推迟IPO。即使杭州政府为了鼓励海外企业上市，制作了一枚纯金金牌作为鼓励，畅翔网与共合网谁先上市，金牌就花落谁家，也仍然没有企业敢冒险。正如共合网负责人所说："没办法，谁愿意在现在的情况下去上市呢？那不是贱卖自己吗？之前为了海外上市，我们投行、会计师事务所、律师事务所都请好了，相关的工作都已陆续开展，不过现在，只能暂时推迟了。"

老牌IT企业华旗10月20日也宣布推迟IPO。投行自身难保，风投资金谨慎，企业IPO不得不一推再推。

有些企业急于上市，大肆烧钱扩张，但又上市不"逢时"，陷入资金链危机。断货、欠薪、停产、逼债……由于资金紧张，太子奶站在资金链断裂的绳索上，深陷资本困局。获得大批风投并签订对赌协议的太子奶，在2008年上市则有些倒霉。一场乳业大地震让整个乳业哀鸿遍野，虽然太子奶没有高中"黑榜"，但也不能独善其身。而且，整个2008年宏观经济形式恶劣，原材料成本上涨、银根紧缩、股市低迷、金融海啸等，也让投资者的钱袋紧了许多，这必然会影响太子奶的融资能力。上市遥遥无期，资金链几欲断裂，头上还悬着对赌协议这把利剑，太子奶陷入生死局。

日益活跃的风投，改变了中国的原生态，缩短了企业的成长距离。大多数公司上市的鸿鹄之志背后，都有风投撑腰。但风险投资者的耐心只有一年、两年，如果由于经济形式欠佳，三年甚至四年企业

还不上市，他们就要火冒三丈了。那么，即使企业这只鸡唱的歌再动听，却下不了蛋，一样逃脱不了被抛弃或者被收购的命运。

如何在“股市”刀刃上舞蹈

纵览2008年股市大局，股市在起伏的震荡中下跌。跌是大势，但在这个令人失望的颓势中，在某一天、某一段时间，某支股票、大部分股票的上涨甚至涨停却为股市注入了一丝生机。股价下跌的理由，纷繁复杂，如调控政策出台、再融资、全球股市跳水、利润锐减、企业内部危机等，都能将股价一军。股价上涨的理由也很多，利好政策出台、剥离亏损资产、收购企业等，都能让企业创造一飞上天的奇迹。流年不利，在2008年被贴上“上涨”或“涨停”标签的企业大多是昙花一现的风光。且抛开那些随着大流走的企业，能从容在股市刀刃上走出优美的舞步甚至逆势飞扬的企业，因凤毛麟角而显得弥足珍贵。

细加分析，这些在萧条股市中站得住脚的为数不多的企业，有着共同的成功基因：

强劲的增长势头

要在股市上立于不败之地，就需要保持强劲的增长势头。不断扩大的市场需求、企业的强势管理能力、品牌美誉度提升、业绩增长都是决定企业高成长性的重要因素。

2008年，各种生产要素夹攻企业，“亏”声一片。对于很多企业尤其是中小企业，能生存下来就是最大的胜利，要保持强劲的高增长性则是痴心妄想。况且，股市的宏观局势已经走熊，一些处于增长期的企业同样会在股市上遭遇寒冬。然而，唯有保持极为强劲的增长势头，才能让企业在2008年的股市脱颖而出。

2005年7月刚刚成立的江西赛维，在2007年6月1日，就成功在美国纽约证交所上市，融资额高达4?69亿美元。2008年9月，美国次贷危机演化为金融风暴，整个华尔街哀鸿遍野，很多大财团难逃劫难，赛维却在美国成功增发480万股存托凭证，募集资金2亿美元。

赛维之所以能够在众多投资者都攥紧口袋的萧条时刻，募得2亿美元，创造“LDK奇迹”，源于赛维令投资者刮目的高成长性：赛维顺应太阳能光伏行业近几年以60％的速度增长的大势，对技术、人才、市场等加以整合；很多企业被高涨的成本压得气喘吁吁，而赛维凭借强势的技术优势，使其制造成本比主要竞争对手低30％以上；在赛维，企业员工得到了高回报，95％以上的员工都有期权，连食堂里的大师傅都有，一个普通员工工作满三年后都能在当地买上住房。

第28节：第3章资本市场的噩梦(8)

2008年8月，赛维的太阳能多晶硅片实际产能达到1 000兆瓦，使其成为太阳能光伏行业里最赚钱最赢利的公司之一，产能为世界产能的1/4，制造成本也是世界最低的。

像赛维这样具备高成长性的企业，不是追着资本走，而是被资本追着走，在市场上抢得一席之地要容易得多。

不受危机左右，具备化危为机的底气

对于企业，危机如影相随，稍有不慎，就会遭遇冷枪暗箭。企业遭遇危机，往往是企业股价暴跌的导火索。

因为三聚氰胺事件，著名的三鹿乳业竟成为引发乳业行业危机的第一块多米诺骨牌，中国整个乳业行业陷入信誉与质量危机的残酷考量中。随后国家质检总局的检测结果让人们大跌眼镜，除了三鹿，蒙牛、伊利、雅士利、圣元等中国知名奶业品牌“集体中毒”，众多品牌落马三聚氰胺，他们的股价也狂泄不止。而那些“清白”的企业，如三元、飞鹤乳业却逆势飞扬，在股市出尽风头。

2008年9月16日，在美国纽交所上市的飞鹤乳业的股票一开盘就逆市大涨，并一路飙升，收盘暴涨29?89%；三元则从16日起，开始了连续6个涨停板之旅，涨幅超过77%，直到9月26日，公司为研究相关并购事宜而停牌。

三元、飞鹤乳业能够把行业之危化为机会，在于他们之前成功的质量危机预防。他们能够在质检中“真金不怕火炼”，就是因为其对产品质量严格要求，经受住了苛刻的质量考验。追根溯源，还是企业本身具备化危为机的底气。

站在高岗上的“散户”企业

朝开电脑午后关，六千指数变两千；

维稳声声啼不住，亏损已过万万千！

秦时明月汉时关，钱入股市莫想还；

但使大小非解禁，不教散户度阴山。

啤酒烤肉塑料杯，想起股票食欲飞；

醉卧街头君莫笑，股市美梦几人圆?

股人西辞证券楼，绿色九月初露头；

存款现金已掏尽，唯见血汗付东流。

上面这首打油诗，只是众多散户自创的炒股打油诗中的一首。股市亏得一塌糊涂，让很多散户产生“人为刀俎，我为鱼肉”的凄凉与绝望。其实，站在高岗上下不来的散户远不止这一亿多的股民，那些按捺不住在实业领域赚钱的寂寞，一样把家底都押在股市上的企业，也比比皆是。

“潮水退了，才知道哪些人在裸泳。”股市牛气冲天时，到处都是人民币拔节开花的繁荣景象，人们看不到也无暇顾及到底有哪些企业在凑炒股的热闹。等到股市下跌，他们触目惊心的巨亏报表“大昭天下”，人们就知道有哪些企业拿企业的身家性命在股市上“潇洒亏一回”了。

2007年的股市财源茂盛，张开八爪的上市公司，还不满足于单靠股价升值敛取财富，他们也加入波澜壮阔的炒股大军中。由于出手阔绰，他们的一行一动在股市中要扎眼得多，也由于这些资金的涌入，把股市哄抬到高处。当股市下行时，他们未能及时抽身，自然投得越多，亏得越多。据上市公司年报显示，上市公司在2008年上半年炒股的浮亏就超过了400亿元。

从股市放出下跌信号，公司炒股亏损的地雷就成了连环雷，爆响声接连不断。曾经连续10年保持高增长和高送配的佛山照明，在第一季度就因为炒股而沦陷为重灾户，出现了大约7 500万元的账面亏损。有人还煞有介事地排出“上市公司炒股亏损榜”。

上市公司炒股亏损榜

名称证券投资亏损总额(亿元)净利润(亿元)所属行业

中国平安-81?90 71?08保险

中煤能源-9?16 35?47煤炭
宏源证券-4?07 3?51券商
海通证券-2?92 20?11券商
用友软件-2?56 1?12软件开发
长江证券-1?38 6?34券商
中海发展-1?34 31?84水上运输
丽珠集团-1?33 0?61医药
中国宝安-0?96 1?5综合类
恒瑞医药-0?84 1?92医药
（数据来自上市公司中报，截至2008年8月19日）

常在股市这条海里摸螃蟹的上市公司，都亏损得刺刀见红，更何况追随别人赶潮的中小未上市企业。潮水高涨时，抵挡不住股市高利诱惑，砸锅卖铁都要杀进去；潮水回落时，大资本倾巢撤出，小资本还固守阵地，股价一跌再跌，到最后不得不忍痛割肉。

第29节：第3章资本市场的噩梦(9)

炒股亏损，意味着大批资金打了水漂，对企业打击重大：轻则业绩被拖累，重则资金链紧张，甚至带来灭顶之灾和杀身之祸。

参与炒股的企业，2008年的财务报表没有几个能尽人意，从“上市公司炒股亏损榜”也能知道大概。

经济巨变的时间不断被压缩，“三十年河东，三十年河西”已有些漫长。股市给企业所带来的格局之变缩短到了“一年河东，一年河西。”2007年，佛山照明还因为进行证券投资获得投资收益3?5亿元，然而仅半年之后就物是人非，其在证券市场出现1?17亿元的巨亏。三一重工也是股市上的热门话题，仅2008年上半年就亏损8 000万元，净利润8?11亿元，较2007年同期下降1?02%。三一重工不得不决定割肉离场，抛掉了手中所有的股票，面对疯狂炒股的血泪教训，三一重工“戒”股了。炒股亏损为企业留下了巨大的资本黑洞，企业不得不用员工辛苦赚得的财富把这个窟窿补上。

品牌企业树大根深，还能勉强应付。一些根基不深的企业，遭遇了银根紧缩、成本上涨、次贷危机等重重关卡，已是奄奄一息，如果孤注一掷的炒股失败，留给他们的就只有死路一条了——资金链断裂。

玩具厂合俊的倒闭，老板的潜逃，也有炒股亏损的“功劳”，其股东们将2亿多元资金用于炒股，导致巨亏。在广东顺德鑫耀科技公司，老板炒股亏损，连遣散员工的钱都输掉了，他顾不得多年积累的心血落荒而逃。这家企业的2 000多名员工索工资无门，开始在生产、五金、塑料等车间，以及物料、半产品、成品等仓库哄抢物资设备以抵押自己的工资收入。

炒股赔上自己的基业还不是最糟糕的，有些抗压能力差的老板把自己的命都赔上了。

2008年10月16日上午，四川乐山佳美植物油有限公司董事长谢贵华，因植物油期货市场遭遇寒冬，欠贷2 000万元而跳楼身亡。10月28日，港餐饮大腕金喜阁的常务董事总经理梁万刚，因在股票市场损失近千万元而跳楼自杀。这个曾扛住1997年亚洲金融风暴、SARS等难关的历经沧桑者，始终没有走出股市情结。

整个2008年，放眼望去，股市“绿海茫茫”，人人谈“股”色变，对股票退避三尺。那么，公司到底能不能炒股？当然可以炒。

创造财富没有罪，赚钱没有罪，炒股也没有罪，更没有“从头到脚都滴着血和肮脏的东西”那般恐怖。炒股赚的钱可以让公司的财务报表更加漂亮，增加经营者的业绩，提高工人的福利，甚至为贫困山区的孩子多捐几所希望小学，何乐而不为？但炒股必须是有条件的。

其一，拥有闲置的资金。

股神巴菲特告诉人们：“绝不可以借钱炒股。”企业有了闲置资金，可以拿来炒股。巴菲特的博克希尔·哈撒韦公司原本是一家保险公司，在其拥有闲置资金时才开始投资，并创造了一个投资型企业。

企业绝不能利用IPO、增发、银行贷款等途径获得的资金进行股票投资，如果冒险使用这些途径融得的资金炒股，一旦投资失败，对企业将是灭顶之灾。即使有闲置资金，企业也要注意控制投资规模，避免投资导致企业业绩大起大落。

对于中小企业，融资一直是软肋，尤其是经济困难的2008年，更不要随便炒股。当有企业家问郎咸平，最近有什么好的投资机会时，他告诉这位企业家三个字，“你疯了。”深陷经济低迷的大局，任何资金链上的风吹草动，都有可能为企业带来灭顶之灾，捂紧手中的钱才是真道理。

其二，不要舍本逐末。

即使是牛市，看别人赚得盆满钵盈，也不要眼红到把一切人力、物力、财力都投到股市上。因为如果炒股失败，企业将会一败涂地，

很难有翻身的机会。而若在经营主业的同时拿出闲钱炒股，即使亏了，也不会让企业元气大伤。

有闲钱炒股的公司，在炒股时要保持好的心态。“月有阴晴圆缺，股有横盘涨跌”，每个投资者都希望牛市长盛不衰，但股市瞬息万变，往往难成人之美、遂人所愿。常在股市走，很难不“湿鞋”，保持好的心态显得尤为重要。

赢时少些欣喜若狂，更不要被贪欲吞噬了理性，懂得适可而止，才能保持敏锐的洞察力，学会选择合适的时机退出。一位经济学家曾讲过这样一个故事：

1929年10月29日美国爆发席卷世界性的大股灾的前一个星期，一个银行家在路边擦皮鞋，擦皮鞋的人一边给他擦皮鞋，一边给他大谈股市如何赚钱。回到家后他想，连一个擦皮鞋的人都知道股市能赚大钱了，这股市不是太热了？他当机立断，立刻卖掉手上所有的股票。在这场灾难中，只有他这样的极少数人幸存下来，其他人都在这场股市大崩盘中血本无归，许多人因此而跳楼自杀。

能够在股市大爆破前成功退出，即使没有在股市最高峰退出，也是一种明智的选择。

亏时少些心浮气躁，多些气定神闲，即使亏得很惨，也不能“要死要活”。“放长线钓大鱼”，只要持有的是潜力股，有足够的耐心，终会迎来柳暗花明。

中国国民经济的发展是股市繁荣的坚强后盾，经济的发展促进我国生产要素资本化进程不断加快，从而导引更多的资金流向股市；股权分置改革，打破了一直困扰投资者的瓶颈，为公司大股东实现更好的股票变现和实施股权激励制度奠定了基础。与此同时，上市公司基本面有了很大改善，赢利水平不断提高，上市公司结构也得到了完善，这些都是股市上涨的有利因素。

或许用“前途是光明的，道路是曲折的”来诠释中国股市更为确切，有了“股市涨是主旋律”这把保护伞，我们有理由相信中国股市的

天是明朗的天。繁花密柳处学会急流勇退是智慧；股市低迷时，不要病来如山倒，而应小心求证、大胆出手、学会股市危机处理甚至化危为机。这不仅是上市公司必修的一门课，更是所有与资本市场沾边的企业要上的必修课。

本书精华已连载完毕，谢谢